

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ В 2-Х ТОМАХ

ТОМ 1

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИКРОЭКОНОМИКА

*4-е издание,
переработанное и дополненное*

*Под редакцией
доктора экономических наук, профессора,
академика АЭН Украины Ю. Г. Козака*

*Рекомендовано
Министерством образования и науки Украины
как учебное пособие для студентов высших учебных заведений*

Киев
«Центр учебной литературы»
2013

УДК 339.9:330.101.542(075.8)

ББК 65.58я73

М 58

Гриф присвоен

*Министерством образования и науки, молодёжи и спорта Украины
(Письмо № 1/11-4198 от 26.05.2011 г.)*

Рецензенты:

Амоша А. И. – академик НАН Украины, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики промышленности НАН Украины;

Лукьяненко Д. Г. – доктор экономических наук, профессор, декан факультета международной экономики и менеджмента Киевского национального экономического университета;

Макогон Ю. В. – доктор экономических наук, профессор, академик АЭН Украины, Донецкий национальный университет.

Авторы:

Ю. Г. Козак, Н. С. Логвинова, Р. Томанек (Польша),

Я. Шолтысек (Польша), К. Лисецка (Польша),

А. Фронцкевич-Вронка (Польша), М. Шымура-Гыц (Польша),

А. Козак (Польша), В. В. Ковалевский, О. В. Захарченко, А. И. Рыбак,

В. С. Ниценко, О. А. Криницкая, В. В. Попович, И. В. Левандовская,

Е. Н. Арапова

М 58 **Международная экономика. В 2-х томах.-Т.1 Международная микроэкономика.** [тескт] Учебное пособие. 4-е изд. перераб. и доп. – К.: Центр учебной литературы, 2013. – 302 с.

ISBN 978-611-01-0410-4

В четвертом, переработанном и дополненном издании учебного пособия основные проблемы функционирования и развития международной экономики рассматриваются в системе современной экономической теории (микроэкономика, макроэкономика, международная экономика. С помощью инструментов микроэкономического анализа освещаются основные теории международной торговли и торговой политики, межгосударственная мобильность факторов производства, проблемы и последствия экономической интеграции. Логическим завершением содержания курса является рассмотрение проблем регулирования международной микроэкономики.

Для студентов экономических вузов и факультетов.

УДК 339.9:330.101.542(075.8)

ББК 65.58я73

ISBN 978-611-01-0410-4

© Козак Ю. Г., Логвинова Н. С.
Томанек Р. и др., 2013.

© Центр учебной литературы, 2013.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	6
РАЗДЕЛ I. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ.....	8
<i>Глава 1. Сущность международной торговли и базовые понятия...</i>	8
1.1. Общая характеристика международной торговли.....	8
1.2. Структура международной торговли.....	18
1.3. Основные виды рынков и товаров.....	24
1.4. Формы и методы международной торговли.....	29
<i>Глава 2. Классические теории международной торговли.....</i>	40
2.1. Теория меркантилизма.....	40
2.2. Теория абсолютных преимуществ.....	41
2.3. Теория сравнительных преимуществ.....	44
2.4. Теория относительной обеспеченности стран факторами производства и ее тестирование В. Леонтьевым.....	51
<i>Глава 3. Стандартная модель международной торговли.....</i>	61
3.1. Сравнительные преимущества и постоянные издержки замещения.....	61
3.2. Сравнительные преимущества и возрастающие издержки замещения в стандартной модели.....	64
3.3. Развитие стандартной модели: модель общего равновесия...	74
3.4. Инструменты анализа международной торговли, вытекающие из стандартной модели.....	77
<i>Глава 4. Альтернативные теории международной торговли.....</i>	81
4.1. Теория технологического разрыва.....	81
4.2. Теория жизненного цикла продукции.....	82
4.3. Теория представительского спроса.....	84
4.4. Теория экономии на масштабах производства.....	85
4.5. Теория внутриотраслевой торговли.....	92
<i>Глава 5. Международная торговая политика.....</i>	95
5.1. Основные типы торговой политики.....	95
5.2. Тарифные методы регулирования международной торговли	102
5.3. Нетарифные методы регулирования международной торговли.....	113
<i>Глава 6. Мировые рынки товаров и услуг.....</i>	123
6.1. Мировой рынок товаров.....	123
6.2. Мировой рынок услуг.....	137
6.3. Внешняя торговля Украины товарами и услугами.....	145

РАЗДЕЛ II. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА.....	154
Глава 7. Международное движение капитала.....	154
7.1. Сущность и формы международного движения капитала.....	154
7.2. Прямые иностранные инвестиции.....	157
7.3. Международные портфельные инвестиции.....	167
7.4. Международное движение ссудного капитала.....	170
7.5. Участие Украины в международном движении капитал.....	182
Глава 8. Роль ТНК в международном движении капитала.....	190
8.1. ТНК как главный субъект мирохозяйственных отношений..	90
8.2. Общие тенденции движения прямых иностранных инвестиций ТНК.....	195
8.3. Региональные особенности инвестиционной деятельности ТНК.....	204
Глава 9. Международная миграция рабочей силы.....	210
9.1. Причины международной миграции рабочей силы.....	210
9.2. Основные этапы международной миграции рабочей силы....	212
9.3. Современные центры притяжения рабочей силы.....	214
9.4. Последствия перемещения трудовых ресурсов.....	216
9.5. Украина в международных миграционных процессах.....	221
Глава 10. Международная передача технологий.....	228
10.1. Сущность и формы международного технологического обмена.....	228
10.2. Международная лицензионная торговля.....	233
10.3. Международная торговля инжиниринговыми услугами.....	237
10.4. Особенности международного технологического обмена в Украине.....	242
РАЗДЕЛ III. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И МИРОХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ.....	245
Глава 11. Национальная экономика в системе мирового хозяйства. Классификации стран мира.....	245
11.1. Национальная экономика как объект мировой экономической системы	245
11.2. Региональный и типологический подходы к классификации стран мира.....	248
Глава 12. Сущность и цели интеграционных процессов. Уровни интеграции и региональные интеграционные группировки.....	253
12.1. Сущность интеграционных процессов.....	253

12.2. Уровни международной экономической интеграции.....	255
12.3. Особенности европейских интеграционных процессов...	257
12.4. Особенности развития экономических взаимосвязей в Северной Америке.....	264
12.5. Специфика Latinoамериканских интеграционных процессов.....	266
12.6. Отличительные черты экономической интеграции в Азии..	269
12.7. Основные экономические группировки в Африке.....	271
РАЗДЕЛ IV. РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИКРО- ЭКОНОМИКИ.....	273
<i>Глава 13. Регулирование международной торговли</i>	<i>273</i>
13.1. ВТО и ее роль в регулировании международной торговли товарами.....	273
13.2. Международное регулирование торговли экономическими органами ООН.....	280
<i>Глава 14. Регулирование международного движения факторов производства.....</i>	<i>286</i>
14.1. Регулирование международного инвестирования.....	286
14.2. Регулирование международного технологического обмена	288
14.3. Регулирование международной миграции рабочей силы...	292
БИБЛИОГРАФИЯ.....	297

ПРЕДИСЛОВИЕ

Подключение к Болонскому процессу, реформирование высшего образования требуют существенного пересмотра всей системы преподавания экономических наук, прежде всего экономической теории. Последняя в течение десятилетий существовала в условиях автаркии и благодаря жесткой идеологической направленности имела достаточно отдаленное отношение к мировой экономической науке.

Процесс освобождения от идеологем в экономической теории продвигается очень медленно и противоречиво. Об этом свидетельствует хотя бы тот факт, что в учебных планах подготовки экономистов в высших учебных заведениях Украины донныне остается политическая экономия (по сути марксистско-ленинская), которая представляет собой тупик в развитии экономической мысли.

Современная экономическая теория, как известно, содержит в себе такие составные части: микроэкономика (microeconomics), макроэкономика (macroeconomics), международная экономика (international economics); “Международная экономика” самая молодая и самая динамическая составляющая современной экономической теории. Ее существование как самостоятельной дисциплины (а не как отдельных разделов микро- и макроэкономики) связано с развитием и функционированием мирохозяйственных связей как особой, целостной органической системы. Становление этой системы достаточно обстоятельно проанализировано и представлено в зарубежных учебниках по международной экономике, которые имеют четкую структуру (международная микроэкономика и международная макроэкономика). Однако динамичность мирохозяйственных связей обуславливает текучесть содержания международной экономики как науки и учебного курса. Международная экономика не является какой-то раз и навсегда данной частью теории, приспособленной для всех времен и государств. Много составляющих ее содержания являются предметом научных споров и сегодня. Кроме того, какими бы привлекательными не были зарубежные пособия по международной экономике, они в преобладающей массе не учитывают и не могут учесть реалии Украины. Поэтому целью данного учебного пособия выступает не только приближение содержания к требованиям мировых стандартов в ответах на основные вопросы функционирования и развития мирохозяйственных связей, не только учет накопленного в течение десятилетий опыта преподавания курса “International Economics” в университетах США и ЕС, но также и учет специфики стран с транзитивной экономикой,

Исходя из поставленной цели, задача данного учебного пособия заключается в рассмотрении, с помощью инструментов микроэкономического анализа, следующих основных проблем международной экономики как самостоятельной части современной экономической теории:

- чистой теории международной торговли и торговой политики;

- межгосударственного перемещения капитала, рабочей силы и технологий;
- международной экономической интеграции, поскольку интеграция обеспечивает свободу международного перемещения как товаров, так и факторов производства;
- рассмотрение современных проблем регулирования и мониторинга международной микроэкономики.

Изучением закономерностей международного движения товаров и факторов их производства как раз и занимается международная микроэкономика. Отдельные страны в международной микроэкономике рассматриваются как первичные единицы, подобно домохозяйству или фирмам в традиционной микроэкономике, а международная валютно-финансовая система — как средство обслуживания движения товаров и факторов производства.

Поставленные цель и задача подчинены главной цели — способствовать формированию способа мышления и экономического поведения адекватного реалиям современного мира и тем самым обеспечить подготовку специалистов-экономистов, которые знали бы, что нужно делать, чтобы добиться успеха на мировом экономическом пространстве; знали бы новые принципы конкуренции, перспективные сферы и формы взаимодействия национальной экономики с мировой экономикой.

Учебное пособие по курсу «Международная микроэкономика» подготовлено совместно с ведущими специалистами Экономического Университета в г. Катовице: д.е.н., проф. Р. Томанек, д.е.н., проф. Я. Шолтысек, д.е.н., проф. К.Лисецка, д.е.н., проф. А. Фронцкевич-Вронка, д.е.н., проф. М. Шымура-Тыц.

Авторы выражают искреннюю благодарность академику НАН Украины А. И. Амоше (Украина), академику НАН Украины Ю. Н. Пахомову, профессорам А. Прадетто (ФРГ), П. Грегори (США), С. Фортескью (Австралия), исследования и советы которых способствовали подготовке настоящего учебного пособия.

РАЗДЕЛ I. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ

ГЛАВА I. СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И БАЗОВЫЕ ПОНЯТИЯ

1.1. Общая характеристика международной торговли

В современном мире одной из основных движущих сил экономического развития выступает международная торговля, которая является сферой международных экономических отношений и представляет собой совокупность внешней торговли товарами, услугами, продукцией интеллектуального труда всех стран мира.

Международная торговля – это торговля между резидентами разных стран, которыми могут являться физические и юридические лица, фирмы, ТНК, некоммерческие организации и т. п. Она предусматривает добровольный обмен товарами и услугами между сторонами торговой сделки. Поскольку такой обмен является добровольным, то обе стороны сделки должны быть уверены, что получают выгоду от этого обмена, иначе сделка не будет заключена.

Международная торговля является характерной чертой существования мирового рынка, представляющего собой сферу товарно-денежных отношений между странами, основывающиеся на международном разделении труда и других факторах производства. Товар, находящийся на мировом рынке в фазе обмена, выполняет информационную функцию, поскольку дает сведения о средних величинах совокупного спроса и предложения. Это дает возможность стран оценивать и адаптировать параметры своей продукции и производства (т.е. что, сколько, для кого следует производить) к требованиям мирового рынка.

Значение международной торговли в системе международной экономики обусловлено тем, что в ее основе лежат важные факторы и целесообразность международного обмена товарами и услугами.

К факторам, предопределяющим необходимость международной торговли, относятся:

- возникновение мирового рынка;
- неравномерность развития отдельных отраслей в разных странах.

Продукция наиболее развитых отраслей, которую невозможно в полном объеме реализовать на внутреннем рынке, вывозится за границу. Другими словами, возникает потребность сбыта продукции на внешних рынках и необходимость получения определенных товаров извне;

- тенденция к неограниченному расширению размеров производства. Поскольку емкость внутреннего рынка ограничена платежеспособным спросом населения, производство перерастает границы внутреннего рынка и предприниматели каждой страны ведут борьбу за внешние рынки;

- стремление получить более высокую прибыль в связи с использованием дешевой рабочей силы и сырья из развивающихся стран.

Существенное значение международной торговли подтверждается тем, что ныне ни одна страна мира не может обойтись без внешней торговли. Все страны так или иначе зависят от международной торговли. Но мера зависимости у них различная. Она определяется как отношение половины стоимостного объема внешнеторгового оборота (экспорт + импорт) к валовому внутреннему продукту. По этому показателю все страны можно распределить на три группы: высокозависимые (45-93%), среднезависимые (14-44%) и малозависимые (2,7-13%).

Страны с высокой зависимостью – это, как правило, развивающиеся страны или страны, которые имеют небольшие территории, что и предопределяет их очень высокий уровень открытости экономики: Бруней – 45,3%, Объединенные Арабские Эмираты – 49,5%, Македония – 69,8%; Бельгия и Люксембург – 49,6%, Панама – 30,3%, Сингапур – 93%.

К странам со средней степенью зависимости принадлежат, в основном, крупные развитые страны (Германия, Великобритания, Франция).

К странам с низкой степенью зависимости принадлежат страны, которые ориентируются на собственный экономический потенциал, и страны слабо развитые в экономическом отношении, которые не могут перейти к открытой экономике. К этой группе относятся: Заир – 2,7%, Либерия – 3,8%, Бразилия и Япония – 7,2%, США – 8,7%, Сомали – 11,2%, Беларусь – 13%.

Международная торговля целесообразна тогда, когда она приносит какой-нибудь выигрыш. Он может быть получен на уровне страны, отечественной международной фирмы, а также потребителей.

Принимая участие в международной торговле, страны получают:

- возможность экспортировать те товары, в производстве которых шире потребляются ресурсы, имеющиеся у них в сравнительно большом количестве;

- возможность импортировать такие товары, для производства которых нужно было бы израсходовать много сравнительно ограниченных у них ресурсов;

- эффект экономии на больших масштабах производства, специализируясь на более узком наборе товаров.

Экспортная деятельность страны активизирует отдельные аспекты национальной экономики: обеспечивает заказами национальных поставщиков товаров, создает рабочие места для рабочих своего государства, позволяет выплачивать дивиденды национальным акционерам компаний.

В то же время, ввоз товаров из других стран может принудить отечественных производителей снизить цены на продукцию, чтобы повысить уровень своей конкурентоспособности. Неспособность компании адекватно реагировать на конкуренцию может привести к банкротству предприятия, его закрытию и увольнению рабочих.

Выигрыш от международной торговли для отечественных международных фирм можно рассматривать с точки зрения экспортных и импортных возможностей.

При экспортной деятельности предприятия получают выгоды за счет:

- использования избыточных производственных мощностей, которые иногда имеют компании в своем распоряжение, но которые не используются соответствующим внутренним спросом. К ним могут относиться разведанные запасы природных ресурсов, конкретные мощности для производства определенной продукции, которые невозможно использовать при производстве других товаров. Часто технология производства может позволить компании рентабельно выпускать продукцию только при условиях многосерийного производства, в больших объемах, чем это нужно для удовлетворения спроса в своей стране;

- получения более высокой прибыли. Благодаря отличию конкурентной среды зарубежного рынка от отечественного, производитель может там продать продукцию с большей выгодой. Связано это с тем, что на внешнем рынке товар может оказаться на другом этапе жизненного цикла. Так, этап зрелости внутри страны, как правило, приводит к снижению внутренних цен, а для этапа зрелости продукции за рубежом будет характерным увеличение прибылей и продаж. Повышение прибыльности может достигаться за счет расхождений внутри страны и за рубежом государственных мер по налогообложению прибылей, регулированию цен;

- значительных объемов зарубежных продаж, которые делают национальных товаропроизводителей менее зависимыми от внутренних экономических условий;

- уменьшения издержек производства, связанных с покрытием условно-постоянных затрат за счет выпуска большего объема продукции, с повышением эффективности за счет опыта, приобретенного при производстве больших партий продукции; массовыми закупками материалов и перевозками их значительными партиями. Вообще компании могут уменьшать свои расходы на 20-30% в случае повышения в 2 раза объемов выпуска продукции;

- распределения риска. Производитель может уменьшать колебания спроса, организовывая сбыт на зарубежных рынках, поскольку циклы деловой активности стран находятся в разных фазах, а те же самые товары находятся на разных этапах жизненного цикла;

- знаний и опыта, полученных фирмами в процессе работы на зарубежных рынках, что способствует повышению эффективности их деятельности при проведенных маркетинговых операций на внутреннем рынке.

При импортной деятельности предприятия получают выгоды за счет:

- избегания ограничений внутреннего рынка, снижая затраты на производство, или повышая качество продукции (например, компенсирование неожиданных изменений в доступе к отечественным источникам сырья противоположными изменениями в импорте сырья);

- получения дешевых высококачественных материалов, комплектующих, технологий для их использования в своем производстве. Благодаря этому компания становится более сильной в борьбе с конкуренцией со стороны импортируемых готовых изделий или же сама может более эффективно конкурировать на экспортных рынках;

- использования избыточных мощностей торгово-сбытовой сети;

- расширения имеющихся ассортиментных групп товаров, что дает фирме возможность увеличить предложение своего товарного ряда;

- возможности распределения операционных рисков, поскольку расширяя круг поставщиков, компания меньше зависит от диктата единственного поставщика.

Влияние международной торговли на отечественные импортоконкурирующие фирмы неоднозначно. Столкновение интересов фирмы с конкуренцией со стороны импорта может привести к отрицательным последствиям в виде высвобождения части рабочей силы или к уменьшению их заработной платы. Неблагоприятный эффект конкуренции со стороны импорта особенно заметен, если импортоконкурирующая отрасль функционирует в специфической сфере. Однако упомянутые потери, вызванные конкуренцией импорта, временные. В развивающейся экономике неиспользованные ресурсы будут перемещаться в более производительные отрасли, например, в отрасли, производящие продукцию на экспорт, а импортоконкурирующие фирмы будут приспосабливаться к восприятию новых технологий, к спросу на новые товары и услуги и к их производству.

Потребители заинтересованы в международной торговле, чтобы:

- импортировались потребительские товары по более дешевой цене по сравнению с отечественными или которые по определенным параметрам отличались от них в лучшую сторону;

- импортировалось сырье и промышленные товары, снижающие внутренние расходы производства, что даст возможность отказаться от выпуска изделий, изготовление которых исключительно зависит от иностранных поставщиков;

- экспортировались отечественные товары, а полученные средства использовались для оплаты импорта.

Итак, потребители выигрывают от увеличения количества и разнообразия товаров, более низких цен, благодаря чему возрастает уровень их благосостояния.

Международная торговля, как особая сфера международной экономики, имеет ряд специфических черт, отличающие ее от внутринациональной торговли: правительственное регулирование международной торговли; самостоятельная национальная экономическая политика; социально-культурные отличия стран; финансовые и коммерческие риски.

Правительственное регулирование международной торговли.

Каждая страна функционирует в своей правовой среде. Ее правительство активно вмешивается и подвергает жесткому контролю внешнеторговые отношения и, связанные с торговыми операциями, валютно-финансовые отношения. Это вмешательство и контроль заметно отличаются от степени и характера тех мер, которые применяются по отношению к внутренней торговле. Правительство каждой суверенной страны своей торговой и финансово-бюджетной политикой порождает свою собственную систему лицензирования экспорта и импорта, импортных и экспортных квот, пошлин, эмбарго, экспортных субсидий, свое собственное налоговое законодательство и т.п. Серьезным препятствием в международной торговле могут стать правительственные постановления по валютному регулированию (система валютного контроля за поступлением иностранной валюты в страну и оттоком валюты из страны регулирует международное движение товаров, услуг и капитала), а также постановления, касающиеся стандартов качества, безопасности, здравоохранения, гигиены, патентов, торговых марок, упаковки товаров и объема информации, которая указывается на упаковках.

При проведении международных торговых операций фирма должна учитывать не только законы своей страны, но и законы страны-партнера, от которых зависят методы осуществления этих операций. Законы каждой из стран определяют выбор рынков, цены на товары, которые фирма может предложить, стоимость ресурсов (рабочей силы, сырьевых материалов, технологий) и т.п.

Постановления правительства и законы, затрагивающие увеличение объема издержек предприятий, могут повлиять на их международную конкурентоспособность. Так, правительство страны может обязать свои промышленные компании выплачивать рабочим различного рода денежную помощь, что будет отражаться на себестоимости продукции и соответственно снижать возможности компании в сфере ценовой конкуренции на внешнем рынке.

Самостоятельная национальная экономическая политика. Национальная экономическая политика может разрешить свободный поток товаров и услуг между странами, регулировать или запретить его (так, ограничение торговли могут принимать форму “добровольного” ограничения экспорта, бойкотирования товаров страны, отказа от преференциальных тарифов и выдачи новых кредитов, ограничения доступа к высокотехнологическим товарам). Все это существенным образом влияет на международную торговлю.

Для поддержания сбалансированности международных платежей страна должна согласовывать свою экономику с мировой экономикой, т.е. проводить политику, которая обеспечивала бы конкурентоспособность цен и издержек по сравнению с другими странами и не допускала бы расхождений между внутренним законодательством и международным регулированием, которые могли бы привести к конфликтной ситуации в сфере внешней торговли.

Если внутренняя экономическая политика государства вредит ее внешней стабильности, то отрицательные последствия этого ощущают все торгующие страны. Для функционирования международной торговли в атмосфере свободы правительства стран должны проводить согласованную с торговыми партнерами внутреннюю и международную политику, не ущемляющую интересы каждой из сторон. Если национальная экономическая политика в сфере международной торговли основывается лишь на внутренних интересах государства без согласования или без консультаций с ее торговыми партнерами, то это приводит к возникновению политической напряженности между партнерами (введение на отдельные товары пошлин, установление квот на импорт и т.п.). Итак, международная торговля часто выступает объектом влияния самостоятельной национальной экономической политики отдельных государств.

Социально-культурные отличия стран. Страны, принимающие участие в международной торговле, отличаются друг от друга обычаями, языком, приоритетами, культурой. И хотя такие отличия не влияют существенно образом на международную торговлю, они усложняют отношения между правительствами и вводят много новых элементов в деятельность международных предприятий. Недостаточное знание обычаев, законов страны экспортера или импортера приводит к неопределенности и недоверию между продавцом и покупателем.

Финансовые и коммерческие риски. К главным финансовым рискам относятся валютный и кредитный риски.

Международная торговля происходит между странами, имеющих разные валютные системы, обуславливающие обмен одной валюты на другую. Из-за неустойчивости валютных курсов возникает валютный риск. Валютный риск в международной торговле - это опасность валютных потерь вследствие изменения курса валюты цены по отношению к валюте платежа в период между подписанием внешнеторговой сделки и осуществлением платежа по этой сделке.

Одной из проблем импортера является необходимость получения иностранной валюты для выполнения платежа. Валютный риск для него возникает, если повышается курс валюты цены по отношению к валюте платежа.

У экспортера может возникнуть проблема обмена полученной иностранной валюты на валюту своей страны, он понесет убыток при сниже-

нии курса валюты цены по отношению к валюте платежа, поскольку получают меньшую реальную стоимость по сравнению с контрактной.

Валютный риск может быть уменьшен благодаря подписанию форвардных валютных контрактов, валютных опционов, ссуде в иностранной валюте по фиксированному валютному курсу, а потом погашению ссуды за счет будущих поступлений в этой валюте.

При осуществлении международной торговли необходимо затратить определенное время для перевозки товара, поэтому экспортер подвергается кредитному риску и испытывает неудобства, связанные с расстоянием и временем, которое нужно для перевозки товара за границу и получения платежа. Разрыв во времени между заказом иностранному поставщику и получением товара связан, как правило, с продолжительностью периода перевозки и необходимостью подготовки соответствующей документации для перевозки.

Экспортеру для финансирования подготовки и доставки товара за границу могут понадобиться дополнительные средства, за которыми он обращается в банк. При этом кредит нужен на более продолжительное время, чем ему необходимо было бы, если бы он продавал товары на внутреннем рынке своей страны. Экспортер должен выполнить свои обязательства в соответствии со сроком и условием кредитной сделки. Однако может возникнуть риск невозвращения долга. Это может иметь место при таких условиях:

а) если товар находится в другой стране, покупатель стал владельцем товара, а потом отказался заплатить за него;

б) если покупатель отказался принять товар после того, как он был доставлен в его страну.

У экспортера есть несколько вариантов решения проблемы дальнейшей участи товара, который находится в другой стране: найти другого покупателя; отказаться от товара, пройти клиринг (очистить товар от пошлины на экспорт), уплатить пошлину и сдать на товарный склад или отправить товар назад в отечественный порт. Однако все эти варианты непривлекательны и связаны с убытком.

Кредитный риск также может возникнуть, когда правительство страны получает заем от иностранного кредитора, или когда выдает гарантию на заем от лица третьей стороны в своей стране, но потом или правительство, или третья сторона отказывается погасить заем и заявляет об иммунитете от судебного преследования. Экспортер будет бессильным взыскать долг, поскольку ему будет запрещено проводить свои требования через суд.

Коммерческие риски, связанные с возможностью неполучения прибыли или возникновения убытков в процессе проведения торговых операций, могут появиться в таких случаях:

- неплатежеспособность покупателя на момент оплаты товара;

- отказ заказчика от оплаты продукции;
- изменение цен на продукцию после заключения контракта;
- снижение спроса на продукцию;
- невозможность перевода средств в страну экспортера в связи с валютными ограничениями в стране покупателя (импортера) или с отсутствием валюты, или с отказом правительства страны-импортера в предоставлении этой валюты из-за любых других причин.

Международную торговлю образуют два встречных потока товаров и услуг: экспорт и импорт [38, с. 39-40; 59, с. 32-37].

В соответствии с определениями статистической комиссии ООН под **экспортом** понимается:

- вывоз из страны товаров, изготовленных, выращенных или добытых в стране, а также товаров, ранее ввезенных из-за границы и подвергшихся переработке на таможенной территории;
- вывоз товаров, ранее ввезенных, переработка которых происходила под таможенным контролем;
- вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в стране экспорта какой-либо переработке. Такой экспорт называется реэкспортом. Предметом реэкспорта, например, выступают товары, реализуемые на международных аукционах и товарных биржах. К реэкспорту относится также вывоз (экспорт) товаров из территории свободных зон и из приписных складов.

Под **импортом** понимается:

- ввоз в страну товаров иностранного происхождения непосредственно из страны-производителя или из страны-посредника для личного потребления, для промышленных, строительных, сельскохозяйственных и других предприятий или для переработки с целью потребления внутри страны, или с целью вывоза из нее;
- ввоз товаров из свободных зон или приписных складов;
- ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, которые не подвергались там переработке. Такой импорт называется реимпортом. К реимпорту, например, относятся товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.;
- ввоз товаров для переработки под таможенным контролем. Это товары, которые ввозят в страну для переработки с целью вывоза готовой продукции, которая содержит в себе данный товар в переработанном или измененном виде. Примером может служить ввоз оливкового масла для производства на экспорт рыбных консервов). При этом импортер обычно освобождается от уплаты пошлины.

В стоимость экспорта и импорта включаются также все товары, которые поставляются материнскими компаниями ТНК своим дочерним

фирмам, находящимся на территории других стран. Так учитывается внутрифирменный обмен, осуществляемый в рамках ТНК, включаемый в международный товарооборот.

Международная торговля характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом.

Торговое сальдо – это разница стоимостных объемов экспорта и импорта. Различают активное торговое сальдо – превышение экспорта товаров и услуг над импортом, и пассивное торговое сальдо – превышение объема импорта над экспортом.

Торговый оборот – это сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

Мировой рынок является сферой международного баланса спроса и предложения на товары, которые экспортируются и импортируются разными странами.

Основные функциональные взаимосвязи между внутренним спросом и предложением, спросом и предложением на товары на мировом рынке, количественные объемы экспорта и импорта, уровень цены, по которой осуществляется торговля, можно проиллюстрировать с помощью так называемой простейшей модели международной торговли или модели частичного равновесия, в которой используются кривые спроса и предложения (рис. 1.1).

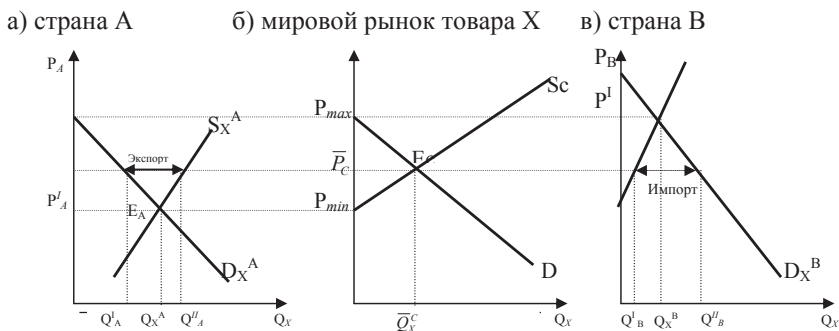


Рис. 1.1. Баланс спроса и предложения на мировых рынках

Предположим, что в двух странах А и В производится и потребляется один и тот же товар X. Затраты на производство товара X в этих странах разные.

В условиях отсутствия внешней торговли товар X продается в странах А и В по разным ценам, а пересечение национальных кривых спроса (D_X^A и D_X^B) и предложения (S_X^A та S_X^B) в каждой из стран дает равновесное значение цен и объемов продаж.

В стране А равновесный объем \bar{Q}_X^A продается по цене равновесия P_A^I , а в стране В равновесный объем \bar{Q}_X^B – по цене P_B^I . При этом $P_A^I < P_B^I$. Это соотношение цен создает стимулы в каждой из стран для взаимовыгодного обмена:

- страна А заинтересована в продаже товара X за рубежом, поскольку получит прибыль (в стране В цена более высокая);
- страна В заинтересована в покупке товара X, поскольку он более дешевый, и ей нет необходимости неэффективно использовать ресурсы в своем производстве.

В условиях свободной торговли страна А продает товар в страну В. Равновесная цена P_A^I означает минимальное значение цены товара X на мировом рынке, и его экспорт по более низкой цене невозможен.

Равновесная цена P_B^I означает максимальное значение мировой цены товара X и его импорт по цене, превышающей P_B^I в страну В будет не выгодным.

В этой простейшей модели избыточное предложение товара X в стране А должна отвечать избыточному спросу на него в стране В. Другими словами, экспорт страны А должен равняться импорту страны В. Это равенство означает: $Q_A^I Q_A^{II} = Q_B^I Q_B^{II}$.

Зная min и max значения мировой цены на товар X и равновеликие значения экспорта и импорта этого товара, можно построить кривые спроса D_c и предложения S_c на мировом рынке.

Объемы экспорта и импорта равняются друг другу и совпадают на отрезке \bar{P}_C . Мирровая цена товара X будет составлять $\bar{P}_C = \frac{P_A^I + P_B^I}{2}$.

Достигнутое на мировом рынке товара X равновесие в точке E_c имеет устойчивый характер. Любое отклонение мировой цены от ее равновесного значения P_c создает предпосылки для автоматического возвращения к ее исходному уровню.

Если мировая цена P_c повысится, то это увеличит объем экспорта. Однако увеличенному объему экспорта будет противостоять сокращенная возможность импорта, а уменьшение спроса вернет цену к ее равновесному уровню \bar{P}_C .

Если мировая цена снижается, то это увеличивает возможности импорта. Однако они не смогут реализоваться на практике из-за ограниченного предложения товара X.

Следовательно, простейшая модель международной торговли свидетельствует о том, что:

- на мировом рынке сталкиваются спрос и предложение на товары, которые импортируются одними странами и экспортируются другими;
- объем экспорта зависит от избытка на национальном рынке данного товара, а объем импорта – от объема дефицита;

- при сравнении равновесных внутренних цен на мировом рынке можно установить наличие избыточного предложения данного товара у одних стран и избыточного спроса на него у других стран;
- минимальные и максимальные равновесные цены внутреннего рынка разных стран на один и тот же товар определяют нижний и верхний пределы мировой цены, по которой этот товар реализуется на мировом рынке;
- международные потоки товаров складываются под воздействием стремления государств экспортировать относительно дешевые товары в условиях отсутствия торговли, и импортировать сравнительно дорогие;
- между объемами экспорта и импорта определенного товара, с одной стороны, и уровнем мировой цены на него, с другой стороны, существует взаимосвязь и взаимозависимость. Изменение мировой цены приводит к изменению количества экспортированных и импортированных товаров на мировом рынке, а изменение количества экспортированных и импортированных товаров – к изменению мировой цены;
- на конкурентном рынке возникают центростремительные тенденции, которые гасят отклонение фактической цены мирового рынка на данный товар от его равновесного значения [13, с. 32; 38, с. 99-108; 47, с. 74-75].

1.2. Структура международной торговли

Международная торговля товарами была исторически первой и до определенного времени главной сферой международных экономических отношений. Лишь в конце XX ст. ведущую роль в системе международной экономики начали играть разнообразные формы финансовых операций. Но значение международной торговли и теперь очень велико. Об этом свидетельствует рост объемов международной торговли. По данным экспертов ВТО, объем международной торговли в 2006г. вырос на 7,6%, в 2007 г. – на 15,2%, в 2008г. – 15,4%. Такое ускоренное развитие международной торговли связано, прежде всего, с усилением процесса либерализации международных отношений, повышением спроса на промышленные товары, доля которых в совокупном объеме мирового экспорта составляет 70%. Однако в 2009 г. из-за мирового финансового кризиса происходит падение объемов мировой торговли на 13,1%.

Быстрые темпы роста международной торговли благоприятно влияют на экономику развивающихся стран, стимулируя их экспорт. Среднегодовой рост экспорта этих стран составлял в среднем в 2003-2008 гг. около 18% (табл. 1.1; рис. 1.2) [<http://www.un.org>].

Таблица 1.1

Динамика развития мировой торговли товарами и услугами

Показатели	Темпы прироста %			
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Мировая торговля товарами и услугами	7,4	7,6	15,2	15,4
Импорт				
Промышленно развитые страны	6,5	6,3	12,9	11,7
Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой	12,0	11,0	13,2	27,7
Экспорт				
Промышленно развитые страны	5,9	6,8	14,6	11,7
Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой	9,9	9,7	24,6	38,2

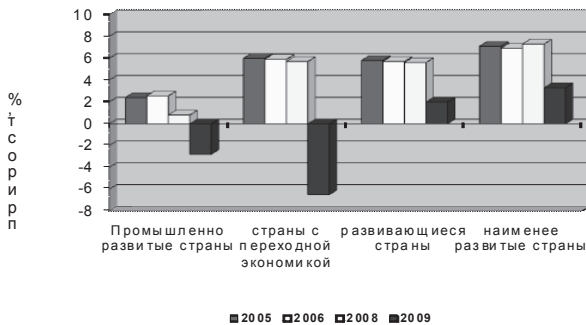


Рис. 1.2. Экономический рост в развивающихся странах по сравнению с промышленно развитыми странами

Международная торговля сегодня, как и раньше, остается важным стимулом роста международной экономики. Международные торговые потоки заметно опережают рост мирового объема производства (рис. 1.3).

Это происходит в результате углубления международного разделения труда, специализации и кооперирования, лежащих в основе международной экономической интеграции и внутрифирменного обмена. В связи с этим достаточно отметить, что в ЕС – наиболее интегрированной международной экономической группировке – торговля опережает производство в 3 раза.

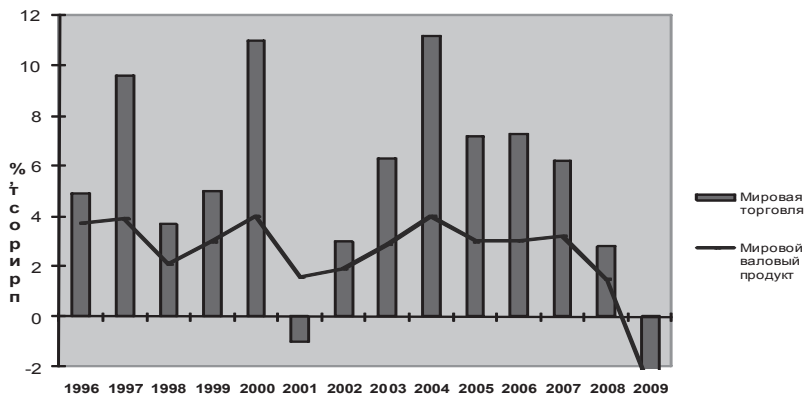


Рис. 1.3. Темпы роста объемов мировой торговли и мирового валового продукта

Растет роль внешней торговли в экономике большинства стран на основе долгосрочных связей между экспортерами и импортерами, что подтверждается увеличением экспортной квоты по отдельным странам (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Динамика экспортной квоты %

Страны	1960 г.	1980 г.	2006 г.	2009 г.
США	4,0	7,2	7,7	9,0
Великобритания	13,9	14,3	20,0	20,6
Германия	15,8	21,2	39,6	50,2
Франция	11,4	15,5	22,7	28,4
Италия	9,8	20,3	25,3	29,6
Нидерланды	35,9	43,1	67,5	93,7
Бельгия и Люксембург	29,8	44,6	88,2	122,1
Швеция	21,0	25,1	46,8	53,6
Швейцария	22,4	23,9	43,0	64,0
Дания	24,9	24,6	36,6	57,2

Источник: [www.wto.org]

Важной характеристикой международной торговли является ее географическая и товарная структура, то есть структура с точки зрения географического распределения и товарного наполнения.

Географическая структура международной торговли – это распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, созданными по территориальному или организационному признаку.

Территориальная географическая структура обобщает данные о масштабах международной торговли стран, принадлежащих к одной части света или укрупненной группе стран (развитые страны, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой).

Организационная географическая структура обобщает данные о международной торговле или между странами, принадлежащих к интернациональным торгово-политическим объединениям, или торговле между странами, выделенных в определенную группу по выбранному критерию (страны-экспортеры нефти, страны-должники и т.п.).

Географическая структура международной торговли сформировалась под влиянием мирохозяйственного разделения труда и развития научно-технической революции (табл. 1.3).

Таблица 1.3

**Географическая структура мировой торговли товарами
по отдельными регионами в 2009 г.**

Экспорт		Регион	Импорт	
Объем			Объем	
млрд. долл.	%		млрд. долл.	%
12490,0	100,0	Мир	12682,0	100,0
1602,4	12,8	Северная Америка	2178,0	17,2
458,9	3,7	Латинская Америка	442,9	3,5
5016,0	40,2	Европа	5161,5	40,7
4587,6	36,7	Европейский Союз	4732,7	37,3
451,6	3,6	СНГ	333,1	2,6
303,4	2,4	Российская Федерация	191,8	1,5
383,9	3,1	Африка	405,2	3,2
689,7	5,5	Ближний Восток	493,9	3,9
3887,7	31,1	Азия	3667,8	28,9
580,7	4,6	Япония	552,0	4,4
1201,5	9,6	Китай	1005,7	7,9
162,6	1,3	Индия	250,0	2,0

Источник: [www.un.org]

Первое место по объему экспорта и импорта на мировом рынке занимает Европа, второе – Азия, третье место – страны Северной Америки.

Вклад в мировую торговлю Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки незначителен. Страны Центральной Европы, как и страны СНГ, также играют незначительную роль в международной торговле, их внешне экономические связи находятся в стадии формирования.

Товарная структура международной торговли формируется под влиянием конкурентных преимуществ, которыми располагает народное хозяйство страны. Страна имеет конкурентные преимущества в тех случаях, когда цены на экспортные товары (или внутренние цены) ниже мировых. Отличия в ценах обусловлены различными издержками производства, зависящими от двух групп факторов.

Первую группу факторов формируют естественные конкурентные преимущества. К ним относятся природно-географические факторы: климат, наличие минеральных ископаемых, плодородие грунтов и т.п.

Вторую группу факторов (социально-экономические) формируют приобретенные конкурентные преимущества. Эти факторы характеризуют научно-технический и экономический уровень развития страны, ее производственный аппарат, масштабы и серийность производства, производственную и социальную инфраструктуру, масштабы научно-исследовательских работ. Они определяют конкурентные преимущества, которые были приобретены в процессе развития народного хозяйства.

В торговле товарами характерной тенденцией является рост удельного веса торговли продукцией обрабатывающей промышленности (около 3/4 стоимостного объема мирового экспорта) и сокращение удельного веса сырья и продовольствия (приблизительно 1/4). В продукции обрабатывающей промышленности ведущее место принадлежит оборудованию и транспортным средствам (около 50% экспорта товаров этой группы), а также химическим товарам, черным и цветным металлам, текстилю. Среди сырья и продовольственных товаров лидирующие позиции занимает торговля продовольствием и напитками, минеральным топливом (табл. 1.4).

Таблица 1.4

Рост объемов мирового товарного экспорта и производства по основным группами товаров %

	2000-2008	2006	2007	2008
Мировой товарный экспорт	5,0	8,5	6,0	1,5
Сельскохозяйственная продукция	4,0	6,0	5,0	2,5
Топливо и добывающая продукция	3,0	4,0	3,5	0,5
Обрабатывающая промышленность	6,0	10,5	7,5	2,0
Мировое товарное производство	2,5	4,0	1,5	- 0,5
Сельское хозяйство	2,5	1,5	2,5	3,0
Горнодобывающая промышленность	1,5	1,0	0,0	1,0
Обрабатывающая промышленность	2,5	5,5	1,5	-1,5
Мировой ВВП	3,0	3,5	3,5	1,5

Источник: [www.wto.org]

В мировой торговле товарными видами продукции наивысший показатель роста за период 2000-2008 гг. имеет продукция обрабатывающей

промышленности (6,0%). Для мирового экспорта топлива и добывающей продукции характерен наименьший показателя роста (3,0%). Темпы роста мирового экспорта в 2,0 раза превышают рост мирового товарного производства.

Товарная структура в разрезе регионов характеризуется данными табл. 1.5.

Таблица 1.5

**Структура мирового экспорта основной группы товаров
по регионам в 2009 г.**

Регион	Сельское хозяйство		Добывающая промышленность		Обрабатывающая промышленность		Итого	
	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%	млрд. долл.	%
Европа	602,6	9,5	767,9	12,1	4953,6	78,3	6324,1	100
Азия	260	6,1	540,2	12,7	3447,8	81,2	4248	100
Северная Америка	212,1	10,9	345,9	17,8	1389,2	71,3	1947,2	100
Латинская Америка	156,9	26,8	255,8	43,7	172,6	29,5	585,3	100
СНГ	47,7	6,9	470	67,9	174,8	25,2	692,5	100
Африка	37,9	7,1	393,9	74,1	99,9	18,8	531,7	100
Ближний Восток	24,2	2,4	756,5	75,6	220,3	22,0	1001,0	100
Итого	1341,4	8,8	3530,2	23,0	10458,2	68,2	15329,8	100

Источник: [www.wto.org]

Приведенные в табл. 1.5 данные свидетельствуют о взаимосвязях между уровнем экономического развития стран и структурой их внешне-торгового оборота. Так, для стран Западной Европы, Северной Америки и Азии, относящихся к промышленно развитым и новым индустриальным странам, в которых преобладают приобретенные конкурентные преимущества, в структуре экспорта преобладает продукция обрабатывающей промышленности. А в странах Ближнего Востока и Африки, владеющих богатыми природными ресурсами, достаточно высока доля добывающей промышленности. Страны СНГ интенсивно используют свои естественные конкурентные преимущества, а потому в их товарной структуре, которая отличается от средних мировых показателей, высокий удельный вес продукции добывающих отраслей промышленности (отклонение от среднего показателя составляет 44,9 процентных пунктов) и сравнительно низкий – продукции обрабатывающей промышленности (отклонение от среднего показателя составляет 43 процентных пунктов).

1.3. Основные виды рынков и товаров

Рынки могут классифицироваться по разным признакам. Общеизвестной является классификация, приведенная в табл. 1.6 [29, с. 31-33].

Таблица 1.6

Классификация рынков

Признак классификации	Виды рынков
1	2
1. Отраслевая принадлежность товара как объекта обмена	Товарные рынки. Они охватывают рынок какого-либо конкретного товара или группы товаров, связанных между собой определенными признаками производственного характера или служащих удовлетворению одной и той же потребности (например, рынок обуви, рынок черных металлов, рынок автомобилей, рынки сырьевых товаров)
2. Объект обмена и границы его охвата	Товарные рынки стран и региональные товарные рынки. В основе подразделения лежит принадлежность к странам или региональная отраслевая принадлежность объектов обмена. Эти рынки охватывают рынок конкретного товара, группы товаров или товаров определенной отрасли одной страны или региона (например, рынок обуви Турции, рынок бытовой электротехники Украины, рынок автомобилей ЕС)
3. Сфера международного товарного обмена и отраслевая принадлежность объектов обмена	<p>Мировые товарные рынки – это совокупность национальных рынков. В основе экономических отношений между их участниками лежит международное разделение труда (например, мировой рынок зерна, мировой рынок резинотехнической продукции). Объектами мирового товарного рынка являются конкретные товары или группы товаров.</p> <p>Основные черты мирового рынка заключаются в том, что он:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ является категорией товарного производства, которое вышло в поисках сбыта своей продукции за национальные границы;▪ проявляется в межгосударственном перемещении товаров, находящихся под воздействием не только внутреннего, но и внешнего спроса и предложения;▪ оптимизирует использование факторов производства,

	<p>подсказывая производителю в каких отраслях и регионах они могут быть применены наиболее эффективно;</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ исполняет санирующую роль, убирая из международного обмена товары и часто даже их производителей, не способных обеспечить международный стандарт качества по конкурентным ценам. Отличительные особенности ▪ мирового рынка заключаются в том, что: <ul style="list-style-type: none"> ▪ на него влияют межгосударственные границы и внешнеэкономическая политика отдельных стран; ▪ на нем действует система мировых цен; ▪ мировой рынок товаров дополняется рынком услуг; ▪ структура и направление торговли отдельных стран на мировом рынке определяются изменением конкурентоспособности их товаров и услуг; ▪ мировой торговле присущая неравномерность роста как торговле отдельных стран, так и всего мирового товарооборота; ▪ развиваются межгосударственные формы регулирования мирового рынка: международные торговые организации, региональные интеграционные экономические организации
<p>4. Отношение к национальным границам сферы обмена</p>	<p>Внутренний (местный) и внешний (иностранн) рынок. Внутренний рынок – это форма хозяйственного общения, при которой все, что предназначено для продажи, сбывается самим производителем внутри страны. Внешний рынок охватывает всю сферу товарного обращения, выходящего за национальные границы конкретной страны. Международный рынок, рынки стран, мировые товарные рынки является внешним (иностранн) только для одной конкретной страны. Экономические отношения между участниками товарного обмена предполагают, что участники имеют разную национальную принадлежность и объект обмена пересекает национальные таможенные границы соответствующих стран</p>
<p>5. Характер объекта товарного обмена</p>	<p>Рынок товаров, рынок услуг, рынки технологий, рынки капиталов, рабочей силы, ценных бумаг</p>
<p>6. Характер и уровень спроса и предложения на рынке</p>	<p>Рынок продавца, на котором спрос превышает предложение. Рынок покупателя, на котором предложение превышает спрос</p>

7. Характер взаимоотношений между продавцом и покупателем	<p>Рынки свободные, замкнутые, регулируемые. На свободных рынках нет ограничений для заключения коммерческих сделок между контрагентами. В торговле разными товарами доля свободных рынков различна (например, на мировом нефтяном рынке – 70%, на рынке сахара – 30%). Под замкнутыми (закрытыми) рынками обычно понимаются внутрикorporативные поставки ТНК, составляющие в целом около 40% международного товарооборота.</p> <p>К регулируемым относятся рынки, подпадающие под действие международных товарных сделок, направленных на их стабилизацию.</p>
---	---

В основу классификации товаров могут быть положены разные признаки: международная мобильность, назначение, сроки использования, уровень спроса и цена, характер потребления и степень обработки, способ изготовления [29, с. 33; 13, с. 19-20].

Международная мобильность. Для признания торговли международной, продажи товара – экспортом, а покупки – импортом необходимо, чтобы товар пересекал границу государства и этот факт был зарегистрирован в соответствующей отчетности. При этом не имеет значения, изменяет товар владельца или нет. Так, если телевизор продан (передан) японской компанией своему филиалу в Украине, он считается экспортом Японии и импортом Украины, невзирая на то, что владельцем товара осталась японская компания.

В международной экономике товар рассматривается не как продукт производства, а как объект спроса и предложения. Товар (услуга) становится таким при следующих условиях:

- если он кому-то нужен;
- если на него направлены две основные силы рыночной экономики – спрос и предложение;
- если хотя бы одна из этих сил (спрос или предложение) действуют из-за границы.

Способность изготовить продукт для внутреннего рынка не означает, что он будет признан товаром на мировом рынке, то есть его купят за рубежом. Товары могут не продаваться за рубежом по таким причинам:

- в связи с их неконкурентоспособностью;
- из-за изначальной невозможности поставить их на внешний рынок;
- из-за их принципиальной неторгуемости.

Исходя из международной мобильности, товары делятся на «рыночные», то есть такие, которые торгуются (РТ), и «нерыночные», которые не торгуются (НТ).

«Рыночные товары» – товары, которые могут перемещаться между разными странами.

«Нерыночные товары» – товары, которые потребляются в той же стране, где и производятся, и не перемещаются между странами.

Главные отличия между «рыночными» и «нерыночными» товарами показаны в табл. 1.7.

Таблица 1.7

Отличия между РТ и НТ по основным признакам

Признак	«Рыночные» товары	«Нерыночные» товары
Цены	Определяются соотношением спроса и предложения на мировом рынке и находятся под воздействием спроса и предложения на них как внутри страны, так и за рубежом	Определяются соотношением спроса и предложения на национальном рынке. Колебания цен на такие товары в других странах не имеют значения
Поддерживание внутреннего баланса спроса и предложения	Поддержание баланса не особенно существенно, поскольку недостаточность внутреннего спроса можно компенсировать увеличением спроса за рубежом, а недостаток внутреннего потребления – увеличением поставок иностранных товаров	Поддержание баланса очень важно. С его нарушением возможны социально-экономические диспропорции
Внутренние цены	Их динамика и уровень следуют за динамикой и уровнем цен в других странах	Они могут существенно отличаться от цен других стран, а их изменение может не приводить к изменению зарубежных цен на такие товары

К «рыночным» товарам, как правило, относятся товары сельского хозяйства, охоты, лесного хозяйства, рыболовства, добывающей и обрабатывающей промышленности; к «нерыночным» – коммунальные услуги и строительство, оптовая и розничная торговля, рестораны, гостиницы, оборона, социальные услуги, здравоохранение, общественные работы и т.п.

Распределение товаров на «рыночные» и «нерыночные» во многом зависит от транспортных расходов на их перемещение за рубеж и от существующих на этом пути торговых барьеров. Сокращение транспортных расходов в связи с развитием технологии приводит к увеличению количества «рыночных» товаров, а рост протекционизма – к их сокращению.

«Рыночные» товары делятся на экспортируемые и импортируемые (рис. 1.4).

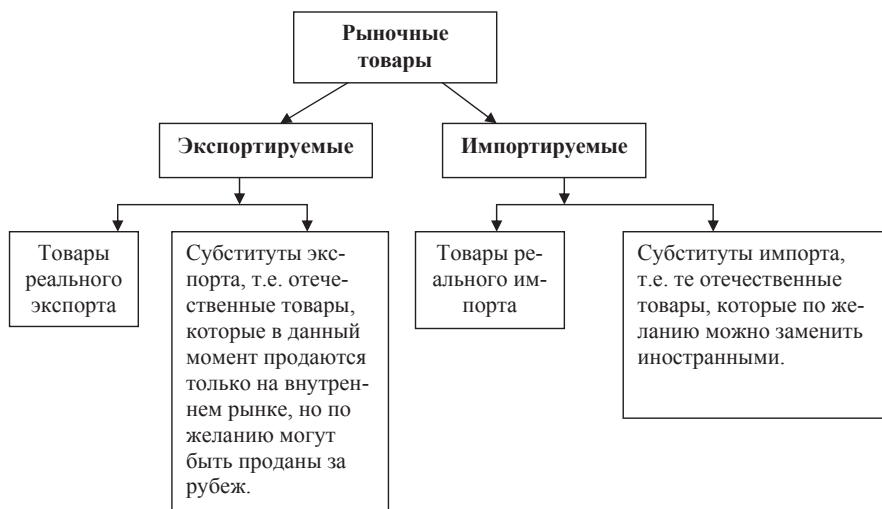


Рис.1.4. Классификация «рыночных» товаров

Назначение. По этому признаку товары делятся на:

- товары потребительского спроса, предназначенные для личного потребления, индивидуального использования и отличающиеся широкой номенклатурой и ассортиментом (телевизоры, холодильники, стиральные машины, видеомэгафтофоны, автомобили и так далее);
- товары производственного назначения, используемые в процессе производства других товаров и определяющие специфику конкретной отрасли производства (технологическое оборудование) или имеющие общее назначение (моторы, краны). К ним также принадлежат транспортные средства и устройства, применяемые в производственном процессе.

Срок использования. Товары делятся на товары краткосрочного и длительного использования.

Уровень спроса и цена. По этому признаку товары классифицируются на:

- товары повседневного спроса, которые приобретаются систематически, ориентируясь на определенные качественные характеристики;
- товары выборочного спроса, которые приобретаются после сравнения с аналогичными товарами по степени удовлетворения потребностей, уровня качества, цены и т.п.;
- престижные товары, имеющие уникальные свойства, которые определяются модой, повышенной комфортностью;
- предметы роскоши, удовлетворяющие индивидуальные потребности людей с большими средствами, которые значительно превышают их повседневные потребности.

Характер потребления и степень обработки. Это – сырье, полуфабрикаты, готовые изделия, комплектующие изделия, детали.

Способ изготовления. Продукция делится на стандартную (выпускается для неизвестного конечного потребителя) и уникальную (производится на основе предварительных заказов покупателя и изготавливается с учетом предварительно согласованных между поставщиком и покупателем технико-экономических параметров).

1.4. Формы и методы международной торговли

Формы международной торговли

В зависимости от предмета и характера осуществления внешнеторговых операций существуют разнообразные формы международной торговли. Чаще всего их классифицируют по таким двум признакам, как предмет торговли и способ и организация взаимоотношений между партнерами. Анализ международной торговли в разрезе ее форм позволяет подробнее охарактеризовать объемы и структуру торговли отдельной страны, группы стран и мира в целом, а также определить преимущества и недостатки торговли для экспортера или импортера.

I. Формы международной торговли в зависимости от предмета торговли.

По предмету торговли выделяют четыре формы международной торговли:

1. Торговля промышленными товарами, машинами, оборудованием, в том числе:

а) товарами широкого потребления. Например, одежда, обувь, моющие средства, мебель, бытовая техника, товары для личной гигиены, парфюмерия и косметика, аксессуары, ювелирные украшения, меховые изделия, автомобили;

б) машинно-технической продукцией, в том числе:

- готовой продукцией. Это поставка машин и оборудования в готовом к эксплуатации виде. Например, транспортные средства, продукция станкостроения, технические товары культурно-бытового назначения;

- продукцией в разобранном виде. Эта форма торговли особенно развита в автомобильной промышленности (доля автомобилей в разобранном виде и комплектующих изделий на данном рынке составляет 40-50%), в производстве тракторов, мотоциклов, электробытовых приборов, радио- и электронной аппаратуры, сельскохозяйственных машин;

- комплектным оборудованием. Под комплектными объектами понимаются промышленные или другие предприятия в целом, отдельные цеха, установки, агрегаты, образующие готовый технологический комплекс

или его самостоятельную часть. При этом комплектным оборудованием считается набор органично связанных единым технологическим процессом машин и оборудования, которые обеспечивают выпуск готовой продукции или завершают технологическую стадию. В контрактах на комплектное оборудование в объем поставок входят: проектная, технологическая документация (инженерно-консультационные услуги); оборудование определенной производительности с указанием расходов сырья, топлива и выхода готовой продукции, технические услуги (монтаж, отладка, пуск оборудования в эксплуатацию, учеба специалистов).

2. Торговля сырьевыми товарами, к которым относятся: минеральное сырье, продукты его обогащения и переработки (черные и цветные металлы), сельскохозяйственное сырье растительного и животного происхождения и продукты их первичной переработки, а также продовольственные товары.

3. Торговля услугами, к которым, например, относятся транспортные услуги, туризм, аренда, компьютерные, финансовые, инженерные услуги, услуги связи и др.

4. Торговля продукцией интеллектуального труда (международный технологический обмен). Объектами купли-продажи выступают научно-технические знания, являющиеся результатами научных исследований, проектных конструкторских работ и опыта их промышленного освоения.

Подробнее эти формы международной торговли будут рассматриваться в главах 6 и 10.

II. Формы международной торговли по способу и организации взаимоотношений между партнерами.

К основным формам международной торговли в зависимости от характера и способа организации взаимоотношений между экспортерами и импортерами относятся: встречная торговля, электронная торговля, производственная кооперация, лизинг. Эти формы связаны с производственным сотрудничеством, отражают операционный аспект международной торговли, в частности с применением информационно- компьютерных технологий.

1. Международная встречная торговля. Сущность встречной торговли заключается в том, что экспортно-импортные операции дополняются принятием партнерами встречных обязательств по поставке (закупке) согласованных товаров и услуг. Международная встречная торговля способствует установлению эффективного, долгосрочного, взаимовыгодного сотрудничества участников непосредственно в сфере производства. В международном товарообороте ее часть составляет около 50%.

Для встречной торговли характерны такие черты:

- она является важным инструментом регулирования международного товарообмена, поскольку заключение межправительственных согла-

шений о товарообменных операциях, а также соглашений об экономическом и производственном сотрудничестве на компенсационной основе позволяет на несколько лет вперед определить виды и объемы товаров взаимных поставок, их общую стоимость и порядок расчетов, характер и стоимость сопутствующих или отдельно предоставляемых технических услуг и научно-технических знаний;

- гибкость, которая позволяет контрагентам приспособляться к меняющимся условиям на мировых товарных рынках; дает возможность странам целенаправленно диверсифицировать свой экспорт, выходить на нетрадиционные рынки сбыта, на труднодоступные рынки развитых стран с тарифными и нетарифными барьерами; создает условия для экономии валюты, ускорения процесса международного товарообмена;

- связывать экспорт со встречными закупками товаров импортирующей фирмы или страны-импортера, и наоборот.

Виды международной встречной торговли:

- бартерные операции;
- встречные закупки;
- выкуп техники, бывшей в употреблении;
- операции с давальческим сырьем;
- простые компенсационные операции;
- сложные компенсационные соглашения.

Бартерная (товарообменная) операция оформляется бартерным договором или договором со смешанной формой оплаты (оплата экспортных/импортных поставок частично предусмотрена в натуральной форме) между контрагентами, предусматривающим сбалансированный по стоимости обмен товарами, работами, услугами в любом сочетании, не опосредствованный движением средств в наличной или безналичной формах.

Главная особенность бартерной операции заключается в том, что такой безвалютный товарообмен осуществляется на основе равенства стоимостей обмениваемых товаров по мировым ценам.

Встречные закупки. Встречные закупки представляют собой коммерческие сделки, которые заключаются в виде нескольких связанных контрактов. Экспортер согласно договору обязуется приобрести товаров импортера на сумму, которая составляет заранее оговоренную долю от его собственных поставок. Такая сделка основана на двух или нескольких контрактах. В них каждый партнер обязуется уплатить наличными за полученные товары

Выкуп техники, бывшей в употреблении, при сбыте более новых моделей и модификаций. При этой форме торговли экспортер получает возможность продать более современную и дорогую продукцию, а импортер – возможность освободиться от морально устаревшей техники, а также продать ее по остаточной стоимости, то есть учесть ее в стоимости новой приобретенной техники. Стоимость выкупленной техники засчитывается в

платеж за новую и составляет в зависимости от ее состояния, модели, года изготовления и других условий приблизительно 10-20% стоимости новой.

Операции с давальческим сырьем. Давальческая операция – это поставка одной страной сырья, полуфабрикатов, комплектующих деталей для их последующей переработки, сборки в стране торгового партнера и обратная поставка готовых изделий в страну первого экспорта.

Экономическое содержание данных операций заключается в том, что владелец сырья, не владея мощностями для его переработки, предоставляет ее перерабатывающему предприятию, находящемуся в другой стране, в объеме, необходимом для обеспечения производства заданного количества готовой продукции, покрытия расходов, связанных с переработкой, а также для обеспечения определенной нормы прибыли перерабатывающему предприятию.

Простые компенсационные сделки. При этой форме встречной торговли экспортер поставляет производственное оборудование на условиях коммерческого кредита, а импортер после его установления и пуска в эксплуатацию, погашает, компенсирует его стоимость и стоимость кредита поставкой продукции, изготовленной на этом оборудовании, постепенно, как при рассрочки платежа.

Сложные компенсационные сделки. Это долгосрочные (на 5-10 лет) компенсационные операции крупномасштабного характера (100 млн долл. и больше). Особенностью таких сделок является то, что экспортер не заинтересован сам использовать компенсирующую продукцию в таких больших объемах. Чаще всего он отказывается от нее в интересах третьей стороны, которая по мере реализации продукции компенсирует экспортеру стоимость оборудования и кредит. Таким образом, сложная компенсационная сделка является трехсторонней.

2. Электронная торговля. Важной чертой современной международной торговли является развитие электронной торговли [31; с. 309]. Термин “электронная торговля” охватывает дистрибуцию, маркетинг, продажу или доставку товаров, услуг электронными средствами. Быстрые темпы роста электронной торговли наблюдаются благодаря использованию Интернета для коммерческих целей.

Коммерческая операция делится на три этапа: реклама и поиск; заказ и оплата; поставка.

Существуют шесть основных средств электронной торговли: телефон, факс, телевидение, система электронных платежей и денежных переводов, электронный обмен данными и Интернет.

Наиболее универсальным инструментом по сравнению с другими средствами электронной торговли является Интернет, поскольку с его помощью большинство этапов коммерческих операций могут быть осуществлены в интерактивном режиме с одним или несколькими лицами, без

ограничений во времени или пространстве, и с относительно низкими расходами.

Объемы электронной торговли ежегодно растут. Существенная часть общих объемов электронной торговли приходится на США (93% всей электронной торговли). В США эта торговля составляет 16,28% всех национальных операций между предприятиями, а ежегодные темпы роста – 6,1%. В 2008 г. на долю электронных операций приходилось 1,9% от общего объема розничных продаж (вдвое больше, чем в 2001 г.). Ежегодные темпы роста розничной электронной торговли составляют 28,1%, а общей розничной торговли – лишь 8,8%.

Использование электронного средства реализации товаров и услуг растет и в Европе, хотя темпы такого роста намного ниже, чем в США.

Развивающиеся страны значительно отстают от развитых по техническими возможностями для ведения электронной торговли. Это объясняется недостаточным развитием телекоммуникационной инфраструктуры, высокой стоимостью пользования Интернетом, недостаточностью высококвалифицированных специалистов для работы в этой сфере.

В развитии электронной торговли между фирмами лидируют такие секторы экономики, как электроника, химия, логистика, которые в 2008г. осуществляли через Интернет 30% своих межфирменных сделок. Традиционные отрасли промышленности (машиностроение, автомобилестроение, металлообработка) в 2008 г. осуществляли с помощью Интернета почти 27 % своих коммерческих сделок.

К преимуществам электронной торговли относятся:

- уменьшение барьеров на пути распространения информации и торговли;

- обеспечение потребителей и предприятий информацией о наличии в мире любых товаров и услуг, ценах, условиях продаж, что дает им возможность найти самых выгодных поставщиков;

- обеспечение поставщиков оперативной информацией об услугах рынка, предоставляя возможность вести бизнес без создания новых отделений и не нанимая агентов за рубежом;

- улучшение связи между участниками рынка и недопущение задержки с поставкой товаров или услуг при помощи виртуальных магазинов и контактных узлов в Интернете;

- скорость и гарантированность поставок дают возможность предприятиям снизить объемы и номенклатуру запасов, что уменьшает их расходы.

К недостаткам электронной торговли в первую очередь следует отнести уменьшение доходов страны. Так, такие товары как книги, фильмы и музыкальные записи могут быть превращены в цифровой формат, непосредственно переданы потребителю, избежав при этом таможенных сборов. С таких товаров также трудно взимать косвенные налоги.

Электронная торговля может создавать проблемы с соблюдением прав интеллектуальной собственности. Из-за отсутствия границ в мировой сети электронной торговли, на разных территориях могут существовать похожие торговые марки, что может привести к конфликтам.

Торговля электронными средствами приводит к возникновению правовых вопросов о происхождении товаров, то есть, когда товары, доставленные электронным путем, следует считать “местными”, а когда “импортированными”. Неясно также как следует действовать в случае, когда национальное законодательство и международные конвенции, касающиеся международных торговых операций, требуют наличия договоров в «письменной форме», «оригинальных» документов или «настоящих» (сделанных рукой) подписей. Таким образом, использование электронной торговли требует не только технологических решений, но и наличия соответствующей правовой среды.

Чтобы помочь правительствам справиться с этими недостатками на международном уровне ЮНСИТРАЛ был разработан Типовой закон об электронной торговле и Типовой законе об электронных подписях.

3. Международный лизинг. Лизинг – это форма долгосрочной операции, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества, кроме земельных участков и других естественных объектов.

Международный лизинг предусматривает заключение договора лизинга, который осуществляется субъектами лизинга, находящимися под юрисдикцией разных государств, или в случае, когда имущество или платежи пересекают государственные границы.

Мировой объем операций по лизингу оборудования в последние годы ежегодно возрастает на 4,1% и составляет около 0,5% трлн долл. Самым крупным регионом по общему объему лизинговых сделок является Северная Америка (55% мирового рынка лизинговых услуг). На Европу приходится 26%, Азию – 16%, на остальные страны – 3%. На долю крупнейших 5 стран приходится 80,1% мирового объема лизинговых операций: США – 52,1%, Японию – 13,9%, Германию – 6,5%, Великобританию – 3,8%, Францию – 3,8%.

Уровень развития международных лизинговых операций считается своеобразным показателем динамичности экономики государства и гибкости ее хозяйственного механизма. Так, в США лизинг является основным инвестиционным инструментом, на долю которого в течение нескольких лет приходится 40% инвестиций в машины и оборудование; в большинстве промышленно развитых стран этот показатель превышает 25%. Удельный вес лизинга в объеме инвестиций в производство по континентам составляет: Азия - 27%, Африка – 1,3%, Северная Америка – 41,5%, Южная Америка – 31,1%, Европа – 24,6%, Австралия и Новая Зеландия – 1,7%.

Фирмы, выступающие на лизинговом рынке в роли арендодателей, подразделяются на четыре группы: филиалы банков, филиалы промышленных компаний, «связанные» лизинговые компании и независимые фирмы.

Развитие международных лизинговых отношений вызвало необходимость их международного регулирования и гармонизации соответствующей нормативно-правовой базы в различных странах.

4. Международное производственное кооперирование. Для международной торговли по кооперации характерна долгосрочная предварительная согласованность непосредственных производственных связей, а также заинтересованность сторон в результативности совместной деятельности.

Международное производственное кооперирование – это наиболее распространенный вид международных производственно-технических связей предприятий. Оно является следствием специализации национальных производств, которые взаимодействуют в системе международного разделения труда, базируется на предметной специализации и выступает как форма частичного и общего разделения труда в мировом хозяйстве.

Международное производственное кооперирование означает включение страны в международное разделение труда в рамках так называемой “вертикальной модели международного разделения труда”, то есть при условии сохранения автономности производственного процесса в национальных границах.

Таким образом, международное производственное кооперирование – это основанный на международном разделении труда в результате осуществления на договорной основе о совместной деятельности устойчивый обмен между странами изделиями, которые являются элементами конечной продукции и изготавливаются ими с наибольшей экономической эффективностью [31, с. 314].

К операциям производственного кооперирования относятся:

- поставка сырья, материалов, узлов, деталей, запасных частей, заготовок, полуфабрикатов, комплектующих и других изделий отраслевого и межотраслевого назначения, которые технологически взаимоувязаны и необходимы для совместного изготовления конечной продукции;
- предоставление услуг по выполнению проектных и ремонтных работ, по техническому обслуживанию и осуществлению технологических операций, которые связаны с изготовлением и реализацией конечной продукции.

Особенности международного производственного кооперирования:

- субъектами кооперирования являются промышленные предприятия из разных стран;

- кооперирование не сопровождается созданием каких-либо организационных структур;
- стороны на основе предварительно согласованных условий о совместной деятельности приспособливают свое производство к осуществлению кооперирования;
- проведение унификации объекта кооперирования, то есть введение общих технических требований, технической документации, требований техники безопасности;
- закрепление в договорном порядке в качестве главных объектов кооперирования виды комплектующих изделий, полуфабрикатов, технологий и тому подобное;
- распределение между сторонами в пределах согласованной программы заданий, разграничение производственной специализации и координация их хозяйственной деятельности;
- соблюдение графика выполнения производственных программ в согласованных объемах, ассортименте, качестве;
- долгосрочность, стабильность и регулярность отношений между партнерами, что повышает их заинтересованность в этом виде связей и ведет к установлению между кооперантами устойчивых производственных и технологических связей, тесному взаимодействию и взаимозависимости;
- разный социально-экономический характер отношений между партнерами, что зависит от того, является ли кооперирование внутрифирменным или межфирменным.

В международном производственном кооперировании выделяют три формы:

- 1) поставка или обмен между кооперантами комплектующими изделиями для осуществления последующей сборки конечного продукта на предприятиях или каждого из партнеров, или одного из них;
- 2) кооперирование на основе организации совместного производства. Стороны объединяют усилия и средства для реализации конкретных программ по созданию и выпуску нового единого конечного продукта;
- 3) кооперирование путем согласования производственных программ. Оно осуществляется на основе раздела ассортимента продукции между предприятиями, а также путем проведения совместных научных исследований [31, с. 316].

Методы международной торговли

Субъекты международной торговли, выходя на мировой рынок с целью реализации своей продукции, выбирают тот или иной метод организации внешнеторговой деятельности. Метод международной торговли – это организационная форма и порядок осуществления внешнеторговой операции.

В международной торговой практике используют два основных метода проведения торговых операций: прямой и косвенный.

На выбор метода внешнеторговой деятельности влияет характер выпускаемой продукции, масштабы производства, особенности целевых рынков, на которых планируется реализовывать продукцию, а также формы международной торговли.

При **прямом методе** осуществление внешнеторговых операций предусматривается установление прямых связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем, то есть товар поставляется непосредственно конечному потребителю, а закупается – непосредственно у самого производителя на основе договора международной купли-продажи. Около 50% международного товарообмена происходит на основе прямых связей.

Прямой метод, как правило, используется:

- при продаже ТНК крупногабаритной и дорогой продукции промышленного назначения.
- при осуществлении экспортно-импортных операций между крупными ТНК по поставке сырья, полуфабрикатов, комплектующих частей и деталей и т.п.;
- при поставках товаров через зарубежные подразделения ТНК, владеющих розничной сетью. при осуществлении экспорта-импорта промышленного сырья на основе долгосрочных контрактов;
- при закупках сельскохозяйственного сырья у фермеров развивающихся стран;
- при осуществлении внешнеторговой деятельности государственных предприятий и учреждений развивающихся стран путем организации и проведения торгов.

Прямая продажа имеет ряд преимуществ: дает экспортерам возможность устанавливать тесные контакты с иностранными потребителями, осуществлять жесткий контроль над торговыми операциями; получать более высокую прибыль за счет уменьшения расходов на сумму комиссионного вознаграждения посреднику; лучше изучать состояние и тенденции развития рынка; быстрее приспосабливать свои производственные программы к спросу и требованиям внешнего рынка; снижать риск и зависимость результатов коммерческой деятельности от недобросовестности посреднической организации.

К недостаткам прямого метода торговли можно отнести: наличие высокой степени риска, что обусловлено отличиями экономических, правовых и социальных условий в разных странах, а также необходимость привлечения персонала с высокой коммерческой квалификацией (в противном случае финансовые расходы могут значительно вырасти).

При **косвенном методе** покупка и продажа товаров осуществляется через торгово-посредническое звено на основе заключения договора с торговым посредником, который предусматривает выполнение последним определенных обязательств по реализации товара продавца.

Торговые посредники – это юридические лица (фирмы, организации, учреждения и т. др.), которые способствуют обмену товаров и независимы от производителей и потребителей. Их непосредственная функция – соединение продавцов и покупателей, увязка спроса и предложения.

Торговое посредничество охватывает широкий круг услуг:

- поиск иностранного контрагента;
- подготовка и заключение договора;
- кредитование сторон и предоставление гарантий оплаты товара покупателем;
- осуществление транспортно- экспедиторских операций;
- страхование товаров при транспортировке;
- выполнение таможенных формальностей;
- проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на внешние рынки;
- осуществление технического обслуживания и другие услуги.

Более половины всех товаров, вовлеченных в международный товарооборот, реализуется при содействии торговых посредников. Их услуги широко пользуются во внешней торговле США, Великобритании, Нидерландов, Швеции, Японии и др.

К использованию торгово-посреднического звена обращаются:

- при сбыте стандартного промышленного оборудования и потребительских товаров;
- при реализации крупными фирмами второстепенных видов продукции;
- при реализации продукции на отдаленных, труднодоступных и слабо изученных рынках, рынках малой емкости;
- при продвижении новых товаров;
- при отсутствии в странах-импортерах собственной сбытовой сети;
- при монополизации крупными торгово-посредническими фирмами ввоза в страну определенных товаров;
- крупными фирмами при небольшом объеме экспортно-импортных операций;
- при осуществлении эпизодических внешнеторговых операций малыми и средними фирмами.

Преимущества косвенного метода торговли заключаются в том, что:

- фирма-экспортер не вкладывает средства в организацию сбытовой сети на территории страны-импортера, поскольку торгово-посреднические фирмы владеют собственной материально-технической базой (складскими помещениями, ремонтными мастерскими). Это облегчает освоение новых рынков;
- экспортер освобождается от деятельности, связанной с реализацией товара (доставка импортеру, упаковка, приспособление к требованиям местного рынка, оформление документации);

- посредники имеют в своем распоряжении большие возможности в организации рекламы, выставок, ярмарок;
- появляется возможность использовать капитал торгово-посреднических фирм для финансирования сделок на основе краткосрочного и среднесрочного кредитования;
- торговые посредники имеют устойчивые деловые связи с банками, страховыми и транспортными компаниями;
- на рынки отдельных товаров, монополизированных торгово-посредническими фирмами, можно попасть только при использовании посреднического звена.

Недостатком косвенного метода торговли является лишение экспортером непосредственных контактов с рынками сбыта, а также зависимость его от добросовестности и активности торгового посредника.

К особенностям деятельности торговых посредников в современных условиях относится:

- расширение направлений и сфер торгово-посреднической деятельности, что осуществляется по отдельным товарам (номенклатуре), видам деятельности (оптовые, розничные, посылочные), совершаемым операциям (экспортные, импортные), предоставляемым услугам, характеру сделок и функциям. Растет специализация посредников на операциях с определенной группой товаров. Расширяется предоставление разных видов услуг в комплексе;
- привязка торговых посредников к производителям машин и оборудования;
- сосредоточение подавляющего большинства торгово-посреднических операций в руках небольшого числа ТНК, имеющих свои финансовые, страховые компании, флот, склады запасных частей;
- усиление влияния на торговых посредников транснациональных корпораций, которые координируют сферу и характер их деятельности путем разделения рынков сбыта;
- подчинение крупным промышленным компаниям мелких и средних торгово-посреднических фирм путем системы франшиз, то есть долгосрочных договоров с предоставлением исключительного права на реализацию товаров и услуг с сохранением торговой марки производителя;
- подчинение торговым монополиям мелких и средних фирм-экспортеров и производителей в развивающихся странах. Через них осуществляется скупка сырья, которое самостоятельно перерабатывается и реализуется ими через собственные розничные магазины;
- участие торгово-посреднических фирм в международных консорциумах для осуществления крупных строительных проектов (осуществляют закупочно-сбытовые операции для этих предприятий).

ГЛАВА 2. **КЛАССИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ**

2.1. Теория меркантилизма

Предтечей классических теорий является теория меркантилизма. Меркантилизм представляет собой направление экономической мысли, разработанное европейскими учеными в XVII-XVIII ст., подчеркивающее товарный характер производства. Согласно этой теории, существующий мир рассматривался в статике, а богатства народов – как фиксированное явление в каждый момент. Поэтому его адепты (Т. Менн, А. Сеппа, А. Монкретьен) считали, что рост благосостояния одной страны возможен путем перераспределению имеющегося богатства, то есть за счет обнищания другой страны. Меркантилисты ассоциировали богатство с запасами драгоценных металлов (золота и серебра). Страна, по их мнению, тем богаче, чем большим количеством благородных металлов она владеет, а наличие большего количества денег в обращении стимулирует развитие национального производства и увеличивает занятость. Государство, по мнению меркантилистов, должно:

- стимулировать экспорт и вывозить товаров больше, чем ввозить. Это обеспечит приток золота;
- ограничивать импорт товаров, особенно предметов роскоши, что обеспечит активное торговое сальдо;
- запретить производство готовых изделий в своих колониях;
- запретить вывоз сырья из метрополий в колонии и разрешить беспошлинный импорт сырья, которое не добывается внутри страны;
- стимулировать вывоз из колоний преимущественно дешевых сырьевых товаров;
- запретить любую торговлю своих колоний с другими странами, кроме метрополии, которая одна может перепродавать колониальные товары за рубеж.

Таким образом, в основе меркантилистской политики ведущих стран было стремление к максимальному накоплению денежного капитала и максимальному уменьшению импорта, т.е. государство должно продавать на внешнем рынке как можно больше любых товаров, а покупать - как можно меньше. При этом в стране должно накапливаться золото. Меркантилисты также считали необходимым осуществлять государственный контроль за всеми видами экономической деятельности и оправдывали экономический национализм.

Значение меркантилизма:

1. Впервые сделана попытка создать теорию международной торговли, которая бы прямо увязывала торговые отношения с внутриэкономическим развитием страны, ее экономическим ростом.

2. Меркантилисты разработали одну из возможных моделей развития международной торговли на основании товарного характера производства. Они заложили основы категориального аппарата, используемого в современных теориях международной торговли.

3. Заложены основы того, что в современной экономике называется платежным балансом [13, с. 81].

Однако меркантилисты не смогли понять, что обогащение одной страны может осуществляться не только за счет обнищания других, с которыми она торгует, что экономический рост возможен не только в результате перераспределения уже существующего богатства, но и за счет его наращивания. То есть они считали, что страна может иметь выгоду от торговли только за счет другого государства, что делает торговлю игрой с нулевым результатом.

В настоящее время наблюдаются проявления неомеркантилизма, когда страны с высоким уровнем безработицы стараются ограничить импорт и стимулировать внутреннее производство и занятость.

Меркантилистская школа господствовала в экономике на протяжении 1,5 столетия. К началу XVIII ст. в международной торговле действовало громадное количество всевозможных ограничений. Правила торговли шли вразрез с потребностями производства, и ощущалась необходимость перехода к свободной торговле.

Последующее развитие теории международной торговли приобрели в трудах экономистов классической школы.

2.2. Теория абсолютных преимуществ

Развитие международной торговли в период перехода ведущих стран к крупному машинному производству обусловило появление теории абсолютных преимуществ, автором которой стал А. Смит [13, с. 83-86; 29, с. 38-39; 38, с. 47-52; 47, с. 23-24]. В труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) он подверг критике меркантилизм. А.Смит придерживался взглядов, согласно которым богатство нации зависит не столько от накопленного ими запаса благородных металлов, сколько от возможностей экономики производить конечные товары и услуги. Поэтому главной задачей страны является не накопление золота и серебра, а проведение мер по развитию производства на основе кооперации и разделения труда. А. Смит первым ответил на вопрос “Почему страна заинтересована в международном обмене?” Он считал, что когда две страны являются торговыми партнерами, то они должны получать выигрш от торговли. Когда же одна из них ничего не выигрывает, то она откажется от торговли. Для государства может быть выгодным не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке, и А. Смит сделал попытку опреде-

лить, какие именно товары выгодно экспортировать, а которые импортировать, и откуда возникает выигрыш от торговли.

Теория международной торговли А. Смита основана на таких предпосылках:

- труд является единственным фактором производства. Только он влияет на производительность и цену товара;
- полная занятость, то есть все имеющиеся трудовые ресурсы используются в производстве товаров;
- в международной торговле принимают участие только две страны, которые торгуют между собой только двумя товарами;
- издержки производства являются постоянными, а их снижение увеличивает спрос на товар;
- цена одного товара выражена в количестве труда, затраченного на производство другого;
- транспортные расходы по перевозке товаров из одной страны в другую не учитываются;
- внешняя торговля осуществляется без каких-либо ограничений;
- международная торговля сбалансирована (импорт оплачивается экспортом);
- факторы производства не перемещаются между странами.

Эта теория получила название теории абсолютных преимуществ, потому что основывалась на абсолютном преимуществе: страна экспортирует тот товар, издержки на производство которого меньше, чем в странеторговом партнере, и импортирует тот товар, который изготавливается за рубежом с меньшими издержками. Обе страны выигрывают в результате специализации каждой из них на производстве того товара, по которому они имеют абсолютное преимущество. Это дает возможность использовать ресурсы наиболее эффективно, в результате чего производство обоих товаров возрастет. Увеличение производства обоих товаров представляет собой выигрыш от специализации на производстве, который делится между двумя странами в процессе международного товарообмена.

Модель теории абсолютных преимуществ можно продемонстрировать на таком примере (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Принцип абсолютного преимущества

Показатели	Страна А	Страна В
Время, необходимое для производства единицы товара I (час.)	6	24
Время, необходимое для производства единицы товара II (час.)	12	8

Данные табл. 2.1 показывают, что на производство товара I в стране А нужно 6 час., а в стране В – 24 час., то есть в стране А на производство единицы товара I тратится меньше времени, чем в стране В. Это свидетельствует об абсолютном преимуществе страны А в производстве товара I. В производстве товара II абсолютное преимущество имеет страна В. Если страна А сократит производство товара II и увеличит производство товара I, а страна В, напротив, сократит производство товара I и повысит выпуск товара II, то это будет свидетельствовать о международном разделении труда (международной специализации) и международная торговля будет осуществляться на основе принципа абсолютного преимущества (табл. 2.2).

Таблица 2.2

**Выигрыш от международной торговли на основе теории
абсолютного преимущества**

Виды товаров	Страна А	Страна В	Мир в целом
Товар I	+2 ед.	-1 ед.	+1 ед.
Товар II	-1 ед.	+3 ед.	+2 ед.

Если в стране А производство товара II уменьшится на 1 ед., то страна сэкономит 12 час., которые она может использовать для производства дополнительных 2 ед. товара I. Аналогичную ситуацию можно наблюдать и в стране В: в результате сокращения производства на 1 ед. товара I будет сэкономлено 24 час., которые можно использовать для дополнительного выпуска 3 ед. товара II. Таким образом, мировое производство товара I увеличится на 1 ед., а товара II – на 2 ед. без использования дополнительных ресурсов (то есть при неизменном количестве труда), а только благодаря международной специализации.

Основной вывод теории абсолютных преимуществ заключается в том, что от международной торговли выигрывает каждая страна и это имеет решающее значение для формирования внешнего сектора экономики. Международная торговля является игрой не с нулевым, а с положительным результатом, то есть разделение труда выгодно не только на национальном, но и на международном уровне. Однако в настоящее время с помощью принципа абсолютного преимущества можно объяснить лишь небольшую часть международной торговли (например, некоторую часть торговли между развитыми странами и развивающимися странами). Подавляющую часть международной торговли, особенно между развитыми странами, эта теория не объясняет, поскольку не рассматривает ситуацию, когда страны торгуют между собой, одна из которых не имеет абсолютного преимущества ни по одному товару. Это объяснил Д. Рикардо в теории сравнительных преимуществ.

2.3. Теория сравнительных преимуществ

Правило международной специализации в зависимости от абсолютных преимуществ исключало из международной торговли страны, которые таких не имели. Д. Рикардо в труде «Принципы политической экономии и налогообложения» (1817 г.) развил теорию абсолютных преимуществ и доказал, что наличие абсолютного преимущества в национальном производстве того или иного товара не является необходимым условием для развития международной торговли – международный обмен возможен и желателен при наличии сравнительных преимуществ.

Теория международной торговли Д. Рикардо основывается на таких предпосылках:

- свободная торговля;
- постоянные издержки производства;
- отсутствие международной мобильности рабочей силы;
- отсутствие транспортных расходов;
- отсутствие технического прогресса, т.е. технологический уровень каждой страны остается неизменным;
- полная занятость;
- существует один фактор производства (труд) [29, с. 40; 38, с. 53].

Теория сравнительных преимуществ гласит, что если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они изготавливают с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, является ли производство в одной из них абсолютно более эффективным, чем в другой. Другими словами: основанием для возникновения и развития международной торговли может служить исключительно разница в относительных издержках производства этих товаров, независимо от абсолютной величины этих издержек. Принцип сравнительных преимуществ является ориентиром для специализации страны: совокупный объем выпуска будет наибольшим, когда каждый товар будет производить та страна, где более низкие относительные, т.е. альтернативные, издержки (относительная или альтернативная цена).

Относительные (альтернативные) издержки – это рабочее время, необходимое для производства единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара. Так, в случае, когда относительные издержки (а) на производство одних и тех же двух товаров (I и II) в стране А ниже, чем в стране В, то имеет место

относительное преимущество: $\frac{a_I^A}{a_{II}^A} < \frac{a_I^B}{a_{II}^B}$ (или $\frac{a_I^A}{a_I^B} < \frac{a_{II}^A}{a_{II}^B}$). Таким образом, отно-

сительное преимущество свидетельствует о том, что издержки на производство товара I, выраженные через издержки на производство товара II в стране А, ниже, чем относительные расходы на производство этого товара

в стране В. Сравнительное преимущество зависит от соотношения производительности труда в стране А и В.

Рассмотрим пример принципа сравнительного преимущества.

Возьмем такие страны, как Англия и Португалия, и предположим, что они торгуют друг с другом. Поскольку две экономики не взаимодействуют, то можно ожидать, что цены на одни и те же товары в Англии и Португалии будут различными. Эту разницу в ценах Д. Рикардо объяснял разной производительностью труда в этих странах. Кроме того, следствием различной производительности труда была также и разница в доходах, потому что трудовые затраты должны компенсироваться, исходя из их производительности.

Предположим, что каждая страна может выбирать, куда направлять свои трудовые ресурсы: на производство пива, зерна или каких-то сочетаний этих товаров. Время, необходимое для их производства, и время, имеющееся в наличии, показано в табл. 2.3.

Таблица 2.3

Принцип сравнительного преимущества

Показатели	Англия	Португалия
Время, необходимое для производства 1 галлона пива, час	6	7,5
Время, необходимое для производства 1 фунта зерна, час	4	10
Время, имеющееся в наличии, час	36	60

Заметим, что Португалия менее эффективна в производстве как пива, так и зерна. Эта более низкая производительность и влияет на то, что португальцы беднее британцев: английский рабочий может заработать 1 галлон за 6 часов, а португальский – за 7,5 часов. Говоря на экономическом языке, Англия имеет абсолютное преимущество в производстве обоих товаров. Относительные цены на товары в обеих странах могут быть легко подсчитаны. Издержки производства 1 галлона пива в Англии в 1,5 раза выше издержек производства 1 фунта зерна. Следовательно, 1 фунт зерна будет стоить 0,66 галлона пива. Точно так же в Португалии относительная цена фунта зерна равняется 1,33 галлона пива. Производственные возможности и доходы каждой страны показаны на рис. 2.1.

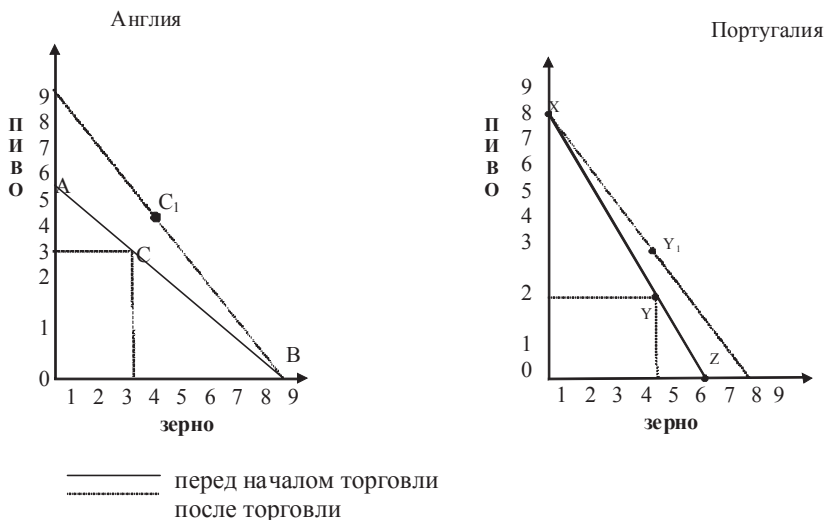


Рис. 2.1. Иллюстрация выигрыша от торговли по модели Д.Рикардо

Англия может задействовать все свои трудовые ресурсы на производство пива и потребить затем 6 галлонов пива, но остаться без зерна (точка А). Наоборот, весь труд можно направить на производство 9 фунтов зерна (точка В). Англия может также произвести и потребить любое сочетание пива и зерна, которое находится на линии АВ. Предположим, что такое сочетание выбрано: совокупное производство и потребление составляет 4 галлона пива и 3 фунта зерна (точка С). Заметим, что никакая точка, лежащая справа от линии АСВ, не может быть достигнута, поскольку Англия просто не в состоянии произвести больше из-за нехватки дополнительного рабочего времени. Любая же точка, лежащая слева от линии АСВ, означает, что не все трудовые ресурсы будут использованы. С другой стороны, Португалия может произвести и потребить 8 галлонов пива (точка Х) и 6 фунтов зерна (точка Z) или любую комбинацию этих товаров, находящуюся на линии ХZ: предположим, 2,66 галлона пива и 4 фунта зерна (точка Y).

Тогда как Англия более эффективна в производстве обоих товаров, цены на пиво по отношению к зерну меньше в Португалии. Англия имеет абсолютное преимущество в производстве зерна и пива, но Португалия в производстве пива обладает сравнительным преимуществом.

Результат анализа Д. Рикардо таков: торговля принесет выгоду обеим странам, даже несмотря на то, что Англия имеет абсолютное преимущество в производстве этих товаров. Если Англия и Португалия начнут торговать,

то Англия будет платить не больше, чем 1,5 фунта зерна за каждый галлон пива, поскольку это цена внутреннего рынка, а Португалия – не больше 1,33 галлона пива за каждый фунт зерна. Предположим, что влияние спроса и предложения установило равновесную цену 1 галлона пива за 1 фунт зерна. Каждая страна будет специализироваться на производстве относительно более дешевого товара.

Исходя из этого, поскольку в Англии дешевле производить зерно относительно пива, то весь труд лучше направить на производство 9 фунтов зерна. В Португалии относительно дешевле производить пиво. Если она будет специализироваться на нем, то произведет 8 галлонов пива. Уже по новым ценам британцы за свои 9 фунтов зерна получают 9 галлонов пива, тогда как до торговли с Португалией каждый фунт зерна мог быть продан только за 0,66 галлона пива. Точно так же в Португалии теперь будет дешевле зерно. Новый уровень потребления показан на рисунке пунктирной линией. У британцев новая точка потребления – S_1 , а у португальцев – Y_1 . Специализация благодаря сравнительным преимуществам повысила благосостояние обеих стран.

Таким образом, для того, чтобы обе страны получили выигрыш от торговли, они должны импортировать товар относительно более дешевый, чем если бы он был произведен внутри страны, и экспортировать товар по относительно более высокой цене, чем его можно было бы продать внутри страны в условиях автаркии (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Относительное преимущество и выгоды от торговли

	Производство и потребление при отсутствии торговли		Производство при условии специализации		Потребление после продажи Англией 5ф. зерна и покупки у нее 5г. пива		Увеличение потребления благодаря специализации и торговле	
	зерно	пиво	зерно	пиво	зерно	пиво	зерно (гр.6-гр.2)	пиво (гр.7-гр.3)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Англия	3	4	9	0	4	5	1	1
Португалия	4	2,66	0	8	5	3	1	0,34
Общий объем производства	7	6,66	9	8	-	-	-	-

Каждая страна, принимая участие в международной торговле, может отделить потребление от производства, что обеспечит более высокий уровень удовлетворения потребностей потребителей.

В результате международной специализации каждая страна получает положительный экономический эффект (выигрыш от торговли), который реализуется в форме роста производства (производственный эффект) и увеличения объемов потребления (потребительский эффект).

В модели Д. Рикардо внутренние цены определяются лишь стоимостью, то есть условиями предложения. Но мировые цены могут также устанавливаться условиями мирового спроса, что доказал английский экономист Дж. Стюарт Милль. В труде «Принципы политической экономии» он показал, по какой цене осуществляется обмен товарами между странами.

В условиях свободной торговли обмен товарами будет осуществляться при таком соотношении цен, которое устанавливается где-то в промежутке между существующими внутри каждой из стран относительными ценами на товары, которыми они торгуют. Окончательный уровень цен, то есть мировых цен, взаимной торговли будет зависеть от уровня мирового спроса и предложения на каждый из этих товаров.

В соответствии с разработанной Дж. С. Миллем теорией (теория взаимного спроса), цена импортного товара определяется через цену товара, который нужно экспортировать, чтобы оплатить импорт. Поэтому конечное соотношение цен при торговле определяется внутренним спросом на товары в каждой из торгующих стран [13, с. 88-89; 17, с. 37].

Следовательно, мировая цена устанавливается на основе соотношения спроса и предложения, и ее уровень должен быть таким, чтобы доход от совокупного экспорта страны дал ей возможность оплатить импорт. Однако, анализируя сравнительные преимущества, исследуется не рынок отдельного товара, а отношение между рынками двух товаров, которые производятся одновременно в двух странах. Поэтому следует рассматривать не абсолютные объемы спроса и предложения товаров I и II, а их относительные объемы спроса и предложения.

На рис. 2.2 рассматриваются относительные мировой спрос и мировое предложение товара I. При этом допускается, что страна A имеет относительные преимущества в производстве товара I ($\frac{a_I^A}{a_{II}^A} < \frac{a_I^B}{a_{II}^B}$). Относительная мировая цена товара I, которая выражается с помощью определенного количества товара II, составляет P_I/P_{II} . Кривая относительного спроса обозначена как RD, а кривая относительного предложения – RS. Относительная мировая цена определяется точкой пересечения кривых RD и RS, потому что для достижения общемирового равновесия необходимо, чтобы относительный спрос равнялся относительному предложению.

Относительная мировая
цена товара I, P_I/P_{II}

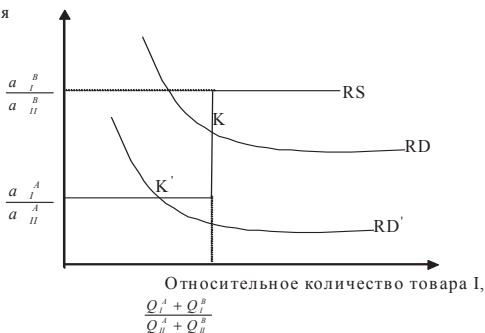


Рис. 2.2. Относительные мировой спрос и мировое предложение, формирование относительной мировой цены

Кривая RS представляет собой два горизонтальных отрезка, которые соединяются вертикальным отрезком прямой.

На горизонтальных отрезках относительная мировая цена равняется относительным ценам в странах А и В (т.е. в стране А: $\frac{P_I}{P_{II}} = \frac{a_{II}^A}{a_{II}^A}$, а в стране

В: $\frac{P_I}{P_{II}} = \frac{a_{II}^B}{a_{II}^B}$). При таких значениях относительной мировой цены каждая страна будет производить оба товара в любых соотношениях, поскольку и за товар I и за товар II работники страны А и В получают одинаковую цену. Странам становится безразлично, какой из двух товаров производить и потому полной специализации в производстве товара I или товара II в странах не будет.

Если $\frac{P_I}{P_{II}} < \frac{a_{II}^A}{a_{II}^A}$, то товар I производиться не будет. Кривая RS показывает отсутствие предложения товара I. Страны А и В начнут специализироваться на производстве товара II.

Если $\frac{P_I}{P_{II}} > \frac{a_{II}^B}{a_{II}^B}$, то обе страны будут специализироваться на производстве только товара I. При этом выпуск товара II прекратится, поэтому относительное предложение товара I станет бесконечно большим.

Кривая относительного спроса (RD) отражает эффект замещения товара I товаром II. С ростом цены товара I потребители все меньше его покупают и отдают предпочтение товару II. В случае пересечения кривых относительного спроса и относительного предложения на вертикальном отрезке RS в точке К значение относительной мировой цены будет находиться между относительной ценой товара I в стране А и относительной ценой товара I

в стране В, которые были до начала торговли. Тогда каждая страна будет специализироваться на товаре, по которому она имеет сравнительное преимущество: страна А выпускает только товар I, а страна В – товар II.

Однако имеются и другие варианты. Если, например, исходная кривая относительного спроса RD занимает положение RD', то точка пересечения RS и RD' (K') будет находиться на нижнем горизонтальном отрезке RS. В точке K' относительная мировая цена товара I равняется его альтернативным издержкам $(\frac{a_{I'}^A}{a_{II}^A})$ в стране А. Это означает, что экономика страны

А не нуждается в специализации ни на товаре I, ни на товаре II.

Таким образом, эта теория является основой определения цены товара с учетом сравнительных преимуществ.

Однако ее недостатком является то, что она может применяться только по отношению к приблизительно одинаковым по размерам странам, когда внутренний спрос в одной из них может повлиять на уровень цен в другой.

В условиях специализации стран на торговле товарами, в производстве которых они имеют относительные преимущества, страны могут получить выигрыш от торговли (экономический эффект).

Страна получает выигрыш от торговли, так как может приобрести за свои товары больше необходимых ей иностранных товаров из-за границы, чем у себя на внутреннем рынке. Выигрыш от торговли получается как со стороны экономии расходов труда, так и со стороны роста потребления.

Значение теории сравнительных преимуществ состоит в следующем:

- впервые описан баланс совокупного спроса и совокупного предложения. Стоимость товара определяется соотношением совокупного спроса и предложения на него, предъявляемых как внутри страны, так и из-за рубежа;

- теория справедлива относительно любого количества товара и любого количества стран, а также для анализа торговли между разными ее субъектами. В этом случае специализация стран на тех или других товарах зависит от соотношения уровней зарплаты в каждой из стран;

- теория обосновала существование выигрыша от торговли для всех стран, принимающих в ней участие;

- появилась возможность разрабатывать внешнеэкономическую политику на научном фундаменте [13, с. 96; 38, с. 59].

Ограниченность теории сравнительных преимуществ заключается в тех исходных предпосылках, на которых она основывается. Она не учитывает влияния внешней торговли на распределение доходов внутри страны, колебания цен и заработной платы, международного движения капитала, не объясняет торговлю между почти одинаковыми странами, ни одна из которых не имеет относительного преимущества перед другой, принимает во внимание только один фактор производства – труд.

2.4. Теория относительной обеспеченности стран факторами производства и ее тестирование В. Леонтьевым

В классических теориях торговля между странами объясняется разными в них абсолютными и относительными затратами труда на производство товаров, т.е. сравнительное преимущество возникает лишь в условиях международного отличия в производительности труда. Однако в этих теориях не объясняются причины возникновения сравнительных преимуществ, которые имеет та или другая страна-торговый партнер.

Исследование факторов, влияющих на товарную номенклатуру и объем международной торговли, позволили в 30-х годах XX ст. шведским ученым Э. Хекшеру и Б. Олину уточнить и дополнить ключевые положения теории сравнительных преимуществ и сформулировать концепцию факторов производства.

В реальной действительности развитие торговли основывается не только на отличиях производительности труда, но и на отличиях в обеспеченности стран ресурсами (землей, капиталом, сырьем). Э. Хекшер и Б. Олин попробовали доказать, что разная относительная обеспеченность стран производственными ресурсами обуславливает различие в относительных ценах на товары, что создает условия для международной торговли.

Теория основывается на таких предпосылках:

- существуют две страны (А и В), два товара (I и II) и два фактора производства (труд L и капитал K). Каждая страна по-разному обеспечена этими факторами;

- товар I трудоемкий, товар II – капиталоемкий в каждой стране;

- в странах одинаковые вкусы и предпочтения потребителей;

- транспортные затраты отсутствуют;

- производство обоих товаров в каждой стране характеризуется неизменным эффектом масштаба (увеличение количества труда и капитала, используемых в производстве любого товара, увеличивает выпуск товара в той же самой пропорции);

- технологии в обеих странах одинаковые;

- международное движение факторов производства отсутствует;

- полной специализации стран на производстве какого-либо товара быть не может [29, с. 45].

Чтобы показать роль структуры факторов производства в определении направлений и последствий развития международной торговли, Хекшер и Олин формулируют допущение про разную фактороемкость (фактороинтенсивность) отдельных товаров (один товар – трудоемкий, другой – капиталоемкий) и различную факторонасыщенность отдельных стран (в одной стране капитала относительно больше, в другой – меньше).

Фактороемкость (фактороинтенсивность) – это показатель, который определяет относительные затраты факторов производства на создание определенного товара.

Согласно теории Хекшера-Олина, один товар (товар I) трудоемкий, а второй (товар II) – капиталоемкий. Сказанное означает, что в обеих странах для производства товара I необходимо больше труда, чем для товара II, т.е. соотношение труда и капитала (L/K) больше в производстве товара I, чем в производстве товара II при тех же самых относительных ценах на факторы производства. Это равнозначно утверждению, что соотношение K/L ниже для товара I, чем для товара II. Приведенные сравнения имеют такой вид:

$$L_I/K_I > L_{II}/K_{II} \text{ или } K_I/L_I < K_{II}/L_{II}$$

Однако это не значит, что отношение K/L одинаковое для товара I и в стране A и в стране B. Это только свидетельствует, что K/L в обеих странах ниже для товара I, чем для товара II.

Рассмотрим числовой пример. В мире существует два товара (I и II), из которых товар I трудоемкий, а товар II капиталоемкий ($K_{II}/L_{II} > K_I/L_I$), [74, с. 99-101]. Если для производства одной единицы товара II необходимы две единицы капитала (2K) и две единицы труда (2L), то $K_{II}/L_{II} = 2/2 = 1$. Если для производства одной единицы товара I необходимо 1K и 4L, то $K_I/L_I = 1/4$. Для определения, какой из товаров капиталоемкий, а какой трудоемкий существенным является отношение K/L, а не абсолютные значения капитала и труда. Так, если для производства единицы товара I требуется уже 3K и 12L (вместо 1K и 4L), а для производства единицы товара II требуется, как и раньше, 2K и 2L, то все равно товар II остается капиталоемким, поскольку $K_{II}/L_{II} = 2/2 = 1$, а $K_I/L_I = 3/12 = 1/4$ ($K_{II}/L_{II} > K_I/L_I$).

Проиллюстрируем графически капиталоемкость и трудоемкость производства товаров (рис.2.3).

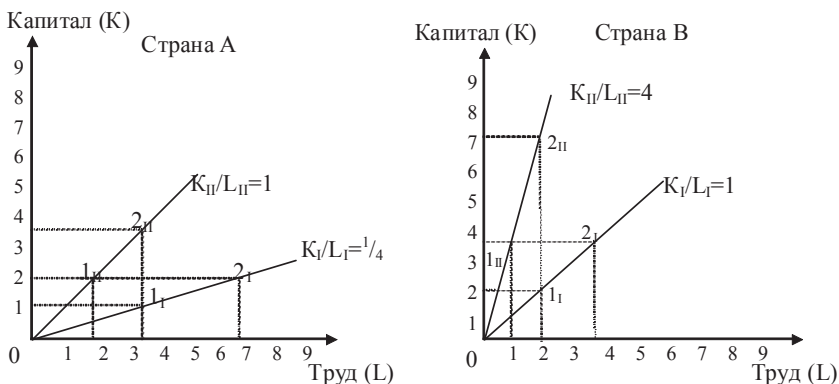


Рис. 2.3. Капиталоемкость и трудоемкость производства товаров I и II в странах А и В

На рис. 3.3 производство иллюстрируется лучами, которые проведены от начала координат. Их наклон показывает соотношение между капиталом и трудом. Рассмотрим ситуацию в стране А. Страна А может производить одну единицу товара II (1_{II}), используя 2К и 2L. Имея 4К и 4L страна А может производить 2 единицы товара II (2_{II}). Это вытекает из предпосылки о постоянном эффекте масштаба. То есть в данном примере страна А увеличила в 2 раза количество К и L в производстве товара II, значит и объем производства товара II возрастет в два раза. С другой стороны, для производства одной единицы товара I (1_I) необходимо 1К и 4L, а для производства двух единиц товара I (2_I) - 2К и 8L. Поэтому в стране А $K_I / L_I = 1/4$ и наклон луча товара I равняется $1/4$. Наклон луча товара II (K_{II} / L_{II}) больший, чем для товара I, поэтому в стране А товар II капиталоемкий а товар I – трудоемкий.

В стране В наклон луча для товара II (K_{II} / L_{II}) больший и равняется 4, а для товара I (K_I / L_I) – 1. Поэтому у нее тоже товар II капиталоемкий, а товар I - трудоемкий.

Итак, товар II более капиталоемкий по отношению к товару I в обеих странах. Однако в стране В большее соотношение К/L как в производстве товара II (в стране В $K_{II} / L_{II} = 4$, а в стране А $K_{II} / L_{II} = 1$), так и в производстве товара I (в стране В $K_I / L_I = 1$, а в стране А $K_I / L_I = 1/4$).

Как видно из примера, производство отдельных товаров требует различных относительных затрат капитала и труда, что отражается в показателе фактороинтенсивности (фактороемкости) и дает возможность делить товары на капиталоемкие и трудоемкие.

Факторонасыщенность страны - это показатель, который определяет относительную обеспеченность страны факторами производства.

Существует два метода определения насыщенности страны факторами производств: метод I - через абсолютные размеры факторов производства (К и L); метод II - через относительные цены каждого из факторов. Как правило, под ценой капитала понимается процентная ставка (r), а ценой труда - заработная плата (w) [13, с. 102; 38, с. 70; 47, с. 101].

Если определять факторонасыщенность методом I, то страна В имеет избыток капитала, если отношение общего объема капитала к общему количеству труда (TK/TL) в стране В выше, чем в стране А, т.е. выполняется условие: $TK_B/TL_B > TK_A/TL_A$. Следует обратить внимание, что это не абсолютное количество К и L, а соотношение общего количества капитала к общему количеству труда. Страна В может иметь меньший объем капитала, чем страна А, однако считается капиталонасыщенной страной, если $TK_B/TL_B > TK_A/TL_A$.

Определение факторонасыщенности методом II рассматривает лишь предложение факторов и не рассматривает спроса.

Согласно методу II, основанному на относительных ценах факторов, страна В считается относительно более обеспеченной капиталом (имеет

относительный избыток капитала), чем страна А, если отношение цены капитала к цене труда (P_K/P_L) ниже, чем в стране А. Это утверждение отвечает простому экономическому закону, который говорит, что все редкое дорого стоит, а все избыточное является дешевым, т.е. редкостные факторы имеют повышенную стоимость, а избыточные – низкую. Если страна В имеет относительный избыток капитала, то он сравнительно дешевле труда. Таким образом, для страны В должно выполняться условие:

$$\frac{P_K^B}{P_L^B} < \frac{P_K^A}{P_L^A}, \text{ или, что то же самое, } r_B/w_B < r_A/w_A.$$

Итак, в данном случае имеем дело не с абсолютным уровнем r , который определяет наличие или отсутствие избытка капитала в стране, а лишь с отношением r/w . Так, в стране В r может быть больше, чем в стране А, но страна В будет капиталонасыщенной, если $r_B/w_B < r_A/w_A$.

Определение факторонасыщенности в относительных ценах факторов производства позволяет рассматривать как спрос на факторы, так и предложение на них, поскольку в условиях современной конкуренции цена товара или фактора производства определяется и спросом, и предложением. Спрос на фактор производства всегда является производным спросом (он получается благодаря спросу на конечный товар, в производстве которого требуется данный фактор). Например, может произойти, что спрос на капиталоемкий товар II, а поэтому и спрос на капитал в стране В будет настолько выше, чем в стране А, что, несмотря на относительно большее предложение капитала в стране В, относительная цена капитала в стране В будет выше, чем в стране А. В этом случае страна В имеет избыток капитала при определении показателя капиталонасыщенности методом I (через абсолютные размеры К), т.е. является капиталонасыщенной, а при использовании метода II (через относительные цены К) она имеет избыток труда, т.е. является трудонасыщенной. В такой ситуации нужно пользоваться методом II.

В связи с тем, что страна В имеет избыток капитала, а товар II является капиталоемким, то страна В может относительно больше производить товара II, чем страна А. В тот же время страна А имеет избыток труда, а товар I является трудоемким, поэтому она может производить относительно больше товара I по сравнению со страной В. Поэтому график границы производственных возможностей для страны А и В имеет разный вид (рис. 2.4).

Приведенный график свидетельствует, что поскольку страна А трудонасыщенная, а товар I – трудоемкий, то граница производственных возможностей страны А находится ближе к оси абсцисс, которая измеряет количество товара I. Граница производственных возможностей страны В расположена ближе к оси ординат, так как страна В имеет избыток капитала, а товар II более капиталоемкий.

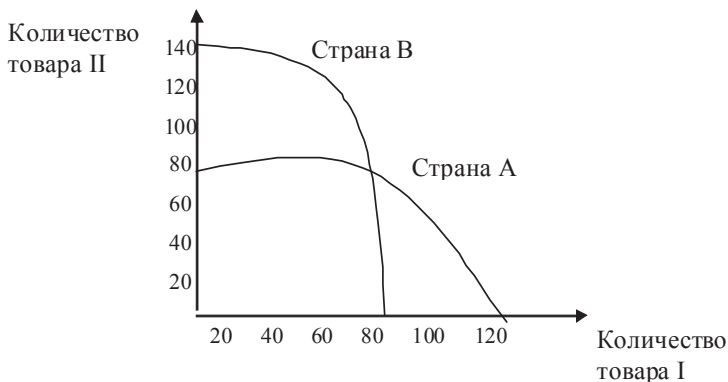


Рис. 2.4. Границы производственных возможностей страны А и страны В

Теория относительной обеспеченности страны факторами производства может быть представлена двумя теоремами: теоремой Хекшера-Олина и теоремой выравнивания цен на факторы производства (теорема Хекшера-Олина-Самуэльсона).

Суть теоремы Хекшера-Олина сводится к следующему: каждая страна будет экспортировать те факторонасыщенные товары, для производства которых она использует относительно избыточные и дешевые факторы производства, и импортировать те товары, для производства которых нужны относительно дефицитные и дорогие для них ресурсы.

Теорема Хекшера-Олина, во-первых, признает, что торговля основывается на сравнительных преимуществах, и, во-вторых, показывает, что причиной различий между относительными ценами товаров и возникновения сравнительного преимущества между странами является различие в наделенности стран факторами производства.

Модель Хекшера-Олина является моделью общего равновесия (рис. 2.5).

Спрос на товары определяют вкусы и предпочтения потребителей, а также распределение доходов. Производным от него будет спрос на факторы производства (труд и капитал), которые необходимы для изготовления товара. Спрос на факторы производства вместе с их предложением определяют цену труда и капитала в условиях совершенной конкуренции. Цену на товар определяют цены на факторы производства и применяемые технологии.

Для того чтобы объяснить отличия в относительных ценах товаров и развитие торговли между странами, в теореме подчеркивается различия в предложении факторов производства в разных странах при одинаковых в них вкусах потребителей и технологиях. Одинаковые предпочтения по-

требителей и одинаковое распределение доходов между странами способствует возникновению похожего спроса на товары и факторы производства в разных странах. Таким образом, различия в предложении тех или иных факторов производства в разных странах является причиной разных относительных цен на факторы производства в этих странах. Одинаковая технология при разных факторных ценах обуславливает разные относительные цены на товары, что приводит к торговле между странами.

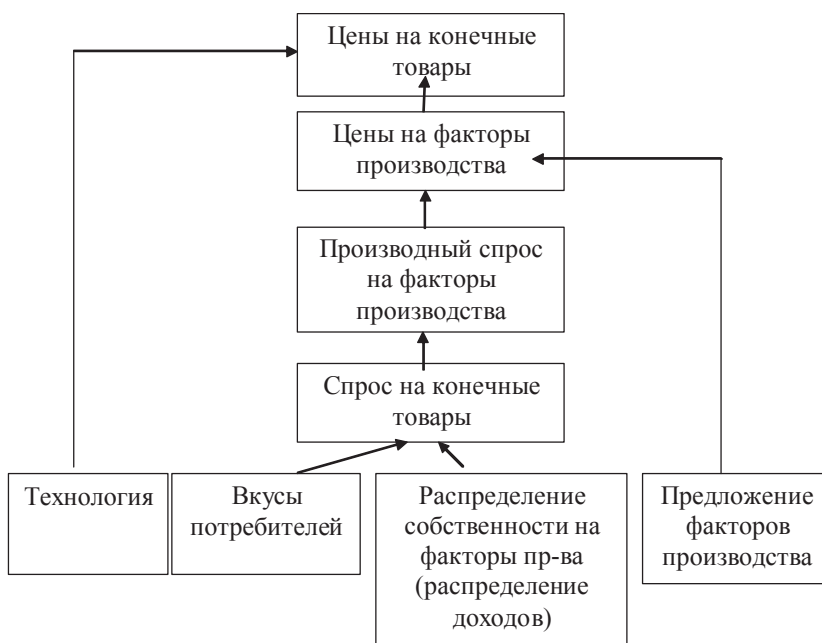


Рис. 2.5. Общее равновесие в модели Хекшера-Олина

Дальнейшего развития теорема Хекшера-Олина приобрела в теореме выравнивания цен на факторы производства (теорема Хекшера-Олина-Самуэльсона). Она отвечает на вопрос: если изменяется относительная цена на трудоемкого товара, то как изменится относительная цена самого труда в трудонасыщенной стране, которая производит этот товар, а также, если изменяется относительная цена капиталонасыщенного товара, то как изменится цена капитала в капиталонасыщенной стране.

Суть теоремы выравнивания цен на факторы производства состоит вот в чем: международная торговля приводит к выравниванию абсолютных и относительных цен на товары, а это, в свою очередь, приводит к

выравниванию относительных и абсолютных цен на однородные факторы производства, с помощью которых изготовлены эти товары в странах-торговых партнерах.

Международная торговля становится заменой международному перемещению факторов производства, т.е. она приводит к тому, что заработная плата за труд (w) работников с одинаковым уровнем образования, квалификации, производительности, а также процентная ставка за капитал (r), который характеризуется одинаковой отдачей и риском, становятся одинаковыми в обеих странах. Итак, относительные и абсолютные цены на факторы производства (труд и капитал) выравниваются в единые мировые цены. Как это осуществляется на практике, проиллюстрируем на примере, который использовался ранее. Так, относительная цена труда в стране А ниже, чем в стране В, поэтому в условиях автаркии относительная цена товара I в стране А также ниже по сравнению со страной В. Поскольку страна А специализируется в производстве трудоемкого товара I и сокращает производство капиталоемкого товара II, то относительный спрос на труд увеличивается, и его цена (w) также возрастает. Одновременно относительный спрос на капитал снижается, и его цена (r) также уменьшается. В стране В, которая специализируется на производстве капиталоемкого товара II, происходят противоположные процессы: выпуск трудоемкого товара I уменьшается, возрастает процентная ставка (спрос на капитал растет) и снижается ставка заработной платы (спрос на работу уменьшается).

Итак, международная торговля повышает w в стране А, которая характеризуется низкими ставками заработной платы, и, соответственно, снижает w в стране В, для которой характерны высокие ставки заработной платы. В результате происходит процесс сокращения существующего ранее различия в w между страной А и В.

Аналогично сокращается различие между r в странах А и В: благодаря международной торговле в стране А с высокой ценой капитала r снижается, а в стране В с дешевым капиталом r повышается.

Теоретически возможна ситуация, когда между странами не будет различия в относительных ценах на факторы производства, что приведет к прекращению международной торговли.

Графически выравнивание относительных цен на факторы производства в процессе торговли показано на рис. 2.6.

Относительную цену труда (w/r), как фактора производства, откладываем на оси абсцисс, а относительную цену товара I (P_I/P_{II}) – на оси ординат. Поскольку каждое отношение w/r связано с конкретным отношением P_I/P_{II} , то взаимосвязь между ними (между w/r и P_I/P_{II}) в странах, которые действуют, согласно допущениям, в условиях совершенной конкуренции и используют подобную технологию, будет однотипным.

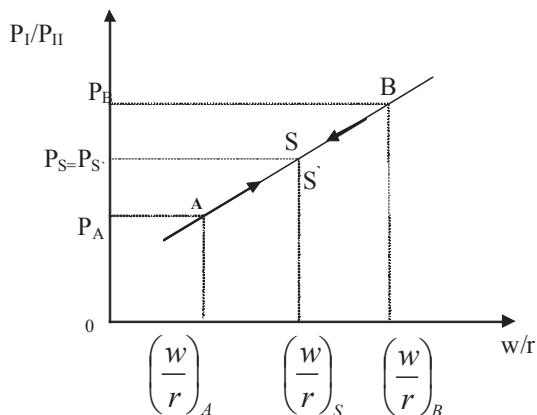


Рис. 2.6. Выравнивание относительных цен на факторы производства в двух странах-торговых партнерах

К началу торговых отношений рыночное равновесие в стране А достигается в точке А при $w/r=(w/r)_A$ и $P_I/P_{II}=P_A$, а в стране В – в точке В (при $w/r=(w/r)_B$ и $P_I/P_{II}=P_B$). Поскольку в условиях отсутствия торговли отношения w/r ниже для страны А и выше для страны В: $P_A < P_B$, то это означает, что страна А имеет относительное преимущество в производстве трудоемкого товара I.

С началом торговли страна А специализируется на производстве трудоемкого товара I и одновременно сокращает производство товара II. Вследствие этого спрос на труд в стране А возрастает по сравнению со спросом на капитал и w/r начинает повышаться (ставка заработной платы возрастает, а процентная ставка снижается), а это вызывает рост P_I/P_{II} в стране А (т.е. рост факториальной цены свидетельствует о повышении относительной цены трудоемкого товара I). Начинается движение из точки А в направлении точки S. Поскольку страна В специализируется в производстве капиталоемкого товара II, то относительный спрос на капитал повышается и относительная цена капитала r/w возрастает (т.е. относительная цена труда w/r снижается). Это вызывает рост относительной цены (P_{II}/P_I) товара II в стране В, или, что является тем же самым, снижение относительной цены (P_I/P_{II}) товара I. Наблюдается движение из точки В в направлении точки S'. То есть процесс сближения точек А и В будет продолжаться пока не установится равенство $S=S'$, при которой $P_S=P_{S'}$ и $w/r=(w/r)_S$ в обеих странах. Таким образом, в точке S (S') достигается полное выравнивание товарных и факториальных цен. В этом случае международной торговли не будет, что возможно лишь теоретически.

Итак, теорема Хекшера-Олина-Самуэльсона показывает, что международная торговля, во-первых, оказывает содействие сокращению отличий между странами по абсолютному уровню заработной платы, которую платят за одинаковые виды работы, а также по процентной ставке, которую платят за одинаковый тип капитала; во-вторых, приводит к выравниванию относительных цен факторов производства, с помощью которых товар был произведен; в-третьих, расширяется до тех пор, пока полностью не станут одинаковыми относительные цены товаров.

Теореме присуща некоторая ограниченность, заключающаяся в том, что она рассматривает мир в статике, определяя факторы, которые влияют на макроэкономическое равновесие в определенный момент времени, а также не учитывает, что абсолютные размеры факторов производства различны в разных странах и поэтому абсолютные размеры доходов на капитал будут большими в той стране, которая имеет в своем распоряжении больший капитал. Отсюда вытекает, что полного выравнивания цен на факторы производства в результате торговли быть не может.

Однако, несмотря на недостатки, теория соотношения факторов производства является важным инструментом анализа международной экономики, показывающая принцип общего равновесия, которому подчиняется экономическое развитие. Эта модель международной торговли оказалась наиболее пригодной для объяснения процессов торговли между метрополиями и колониями, когда первые выступали, как индустриально развитые страны, а вторые – как аграрно-сырьевые придатки.

Тем не менее при анализе товаропотоков в «треугольнике» США – Западная Европа – Япония концепция Хекшера-Олина сталкивается с трудностями и противоречиями, на которые обратили внимание многие экономистов и, в частности, Нобелевский лауреат американец В. Леонтьев. Он применил теорию Хекшера-Олина к анализу внешней торговли США и путем нескольких эмпирических тестов показал, что условия теории на практике не выдерживаются. Поскольку США считались капиталонасыщенной страной с относительно высоким уровнем оплаты труда, то, согласно теории, они должны были экспортировать капиталоемкие, а импортировать трудоемкие товары. Однако в действительности больше экспортировалась трудоемкая продукция, а капиталоемкость американского импорта на 30% превосходила экспорт. Это означало, что США являются не капиталонасыщенной страной, а трудонасыщенной. Результаты исследований В. Леонтьева получили название «**парадокс Леонтьева**»: теория Хекшера-Олина не подтверждается на практике, поскольку трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, а капиталонасыщенные – трудоемкую.

В. Леонтьев объясняет этот парадокс разделением рабочей силы на квалифицированную и неквалифицированную. То есть США экспортировали те товары, производство которых в других странах было невозможно

или неэффективно вследствие более низкой квалификации рабочей силы. В. Леонтьев создал модель «квалификации рабочей силы», согласно которой в производстве принимают участие не три фактора (капитал, земля, труд), а четыре: квалифицированный труд, неквалифицированная работа, капитал, земля. Относительное благосостояние профессионального персонала и квалифицированной рабочей силы определяют экспорт товаров, изготовление которых требует использования квалифицированной работы, а избыток неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых не нужна работа высокой квалификации [13, с. 109-111; 38, с. 77-81; 46, с. 98-100].

На вопрос, в чем причина парадокса Леонтьева никто не в состоянии дать убедительный ответ. Основные объяснения таковы: 1947 г., который анализировался Леонтьевым, не был репрезентативным; использовалась двухфакторная модель (капитал и труд); американские тарифы в большей мере защищали внутренние трудоемкие отрасли; не учитывался человеческий капитал. Проведенные проверки теории Хекшера-Олина с помощью данных по большому количеству стран подтвердили наличие парадокса Леонтьева в других странах [3, с. 186; 47, с. 116].

ГЛАВА 3.

СТАНДАРТНАЯ МОДЕЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

3.1. Сравнительные преимущества и постоянные издержки замещения

Теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо, как отмечалось ранее, основывается на трудовой теории стоимости. Это означает, что относительная стоимость товара определяется количеством труда, затраченного на его изготовление. Труд является одинаковым и единственным фактором производства. Эти предположения неправильны, поэтому трудовую теорию стоимости нельзя использовать для объяснения сравнительных преимуществ. В реальной жизни труд не является единственным фактором производства и не используется в равной фиксированной пропорции в производстве всех товаров (существуют как трудоемкие, так и капиталоемкие товары).

В производстве многих товаров существуют определенные возможности замещения (замены) одних факторов производства другими, а отдельные виды труда имеют отличия по квалификации, производительности и оплате.

Обосновать теорию сравнительных преимуществ не только затратами труда, но и другими факторами производства помогла *теория замещения*, на которой базируется стандартная модель международной торговли. Теорию сравнительных преимуществ на основе теории издержек замещения объяснил в 1936 г. австрийский экономист Готтфрид фон Хаберлер.

Согласно теории издержек замещения, стоимость одного товара определяется количеством второго товара, которым следует пожертвовать для высвобождения ресурсов, достаточных для производства дополнительной единицы первого товара. Страна с меньшими издержками замещения в производстве любого товара имеет и сравнительные преимущества по этому товару, а также, одновременно, и сравнительную невыгодность по второму товару.

Такая модель сравнительных преимуществ рассматривает ситуацию в условиях *постоянных издержек замещения* [38, с. 61-65; 47, с. 31-34].

Издержки замещения графически можно изобразить с помощью *границы производственных возможностей* (кривой трансформации производственных возможностей), которая показывает альтернативные комбинации двух товаров. Эти альтернативные комбинации страна может производить, полностью используя все производственные ресурсы и лучшие технологии, которыми обладает. Рассмотрим конкретный пример с кривыми производственных возможностей для товаров I и II в странах А и В (табл. 3.1, рис. 3.1).

Таблица 3.1

Производственные возможности для двух товаров в двух странах

Страна А		Страна В	
Количество			
товар I	товар II	товар I	Товар II
180	0	60	0
150	20	50	20
120	40	40	40
90	60	30	60
60	80	20	80
30	100	10	100
0	120	0	120

Данные, приведенные в табл.3.1, свидетельствуют, что страна А может производить 180 единиц товара I (180 I) и 0 единиц товара II (0 II), или 150 I и 20 II и так далее до 0 I и 120 II. Каждые 30 I, от производства которых страна А отказывается, освобождают ресурсы, позволяющие производить дополнительно 20 II. Это свидетельствует о том, что $30 I = 20 II$, то есть тот же объем ресурсов позволяет производить или 30 I или 20 II. Отсюда, издержки замещения одной единицы товара I в стране А равны $2/3$ товара II ($1 I = 2/3 II$) и остаются постоянными при всех возможных производственных комбинациях двух товаров.

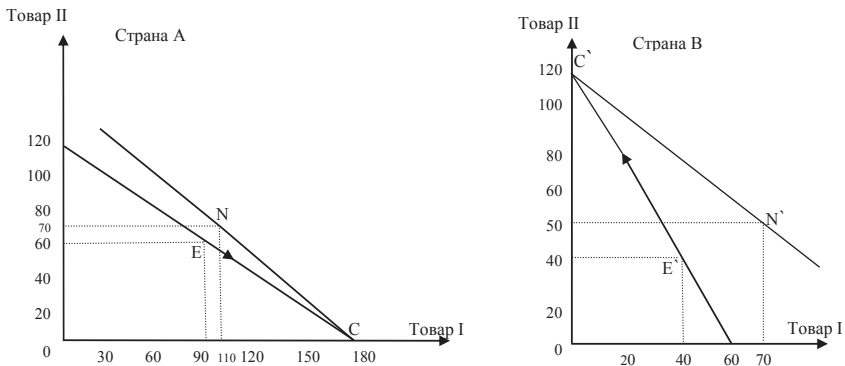


Рис. 3.1. Границы производственных возможностей стран А и В

Страна В может увеличить выпуск товара II на 20 единиц за каждые 10 единиц товара I, от которых откажется, то есть издержки замещения в стране В составляют $1 I = 2 II$ и тоже остаются постоянными. Производственные возможности страны А и В представлены линиями производственных возможностей на рис. 3.7. Каждая точка на линии представляет одну альтернативную комбинацию товаров I и II. Так, в точке Е страна А

производит 90 единиц товара I и 60 единиц товара II, а страна В в точке E` производит 40 I и 40 II.

Точки, расположенные ниже линии производственных возможностей, отражают возможные, но неэффективные варианты производства двух товаров (страна или не полностью использует свои ресурсы, или применяет худшую технологию). Точки, расположенные выше границы производственных возможностей отражают варианты, которые при тех ресурсах и технологиях, что имеет страна, не могут быть реализованы.

Постоянные издержки возникают в случае, если факторы производства однородные, одного качества и взаимозаменяемые. Тогда, например, если каждая страна будет направлять ресурсы производства товара II на производство товара I, то она не должна использовать меньший объем или менее пригодны для производства товара I ресурсы независимо от того, сколько всего товара I уже производится. Следовательно, постоянные издержки свидетельствуют о том, что для производства каждой дополнительной единицы второго товара необходимо отказаться от неизменного количества первого товара.

Рассмотренный пример показывает, что издержки замещения товара I равны тому количеству товара II, от которого страны должны отказаться для того, чтобы освободить ресурсы, достаточные для производства одной дополнительной единицы товара I. Это условие называется **предельной нормой трансформации** и характеризует предложение на рынке. Издержки замещения в странах А и В неодинаковы и эта разница проявляется в разном наклоне линии границы производственных возможностей (кривой трансформации производственных возможностей). Наклон кривой трансформации для страны А составляет $120/180 = 2/3$, то есть равен издержкам замещения товара I в стране А и является постоянным. Наклон кривой трансформации для страны В составляет $120/60 = 2$ и также равен издержкам замещения. Сделав допущение, что цены товаров равны издержкам производства и страны производят оба товара, то в этом случае издержки замещения товара I равны цене этого товара относительно цены товара II (P_I/P_{II}). Поэтому в стране А $P_I/P_{II} = 2/3$ и $P_{II}/P_I = 3/2 = 1,5$, а в стране В $P_I/P_{II} = 2$ и $P_{II}/P_I = 1/2$. В стране А отношение P_I/P_{II} меньше, чем в стране В ($2/3 < 2$), что свидетельствует об относительном преимуществе по товару I. Страна В имеет сравнительное преимущество по товару II ($1/2 < 3/2$).

В условиях постоянных расходов учитывается лишь предложение товаров в каждой из стран и спрос не анализируется. В основе международной торговли лежит то, что, во-первых, расходы являются постоянными для каждой страны, но разные между ними, во-вторых, страны имеют сравнительные преимущества по различным товарам, что отражается в разнице относительных цен на товары.

В условиях автаркии страна потребляет только те товары, которые производит, поэтому граница производственных возможностей является

одновременно и пределом потребления. В условиях свободной торговли страна А специализируется на производстве товара I и производит его в точке С на своей границе производственных возможностей (180 I и 0 II). В то же время, страна В специализируется на товаре II и производит его в точке С' (0 I и 120 II). Страна А может осуществить, например, обмен со страной В 70 единиц товара I на 70 единиц товара II, и тогда прекращает потребление в точке N (110 I и 70 II), а страна В прекращает потребление в точке N' (70 I и 50 II). Вследствие этого страна А выигрывает от торговли 20 единиц товара I (110 I - 90 I) и 10 единиц товара II (70 II - 60 II) а страна В - соответственно 30 и (70 I - 40 I) и 10 II (50 II - 40 II).

Таким образом, можно подсчитать общий выигрыш от торговли. В условиях автаркии страны А и В в целом произвели 130 I (90 I + 40 I), а при специализации - 180 I (товар I производит только страна А), т.е. общий выигрыш составляет 50 I (180 I - 130 I). По товару II в условиях изоляции страны производили 100 II (60 II + 40 II), а при специализации - 120 II (производит только страна В) и общий выигрыш составляет 20 II (120 II - 100 II).

Рассмотренная модель сравнительных преимуществ в условиях постоянных издержек замещения свидетельствует о том, что закон сравнительных преимуществ может основываться не только на трудовой теории стоимости, но и на теории издержек замещения.

Эта модель рассматривает ситуацию полной специализации стран на товарах своего относительного преимущества и прекращение производства товаров, по которым относительное преимущество имеют другие страны. Однако постоянные расходы не соответствуют реальным условиям жизни. Их рассмотрение служит переходом к рассмотрению более реалистичной ситуации с возрастающими издержками (издержки замещения одного товара другим, как правило, являются возрастающими).

3.2. Сравнительные преимущества и возрастающие издержки замещения в стандартной модели

Стандартная модель международной торговли основывается на *возрастающих издержках замещения* и рассматривает совокупный спрос и предложение.

Возрастающие издержки замещения означают, что страна для производства каждой дополнительной единицы второго товара должна отказаться от выпуска не постоянного, а возрастающего (от все большего и большего) количества первого товара.

При возрастающих издержках кривая производственных возможностей имеет форму не прямой линии, а вогнутой по отношению к началу ее координат. Такая вогнутая кривая производственных возможностей показывает объемы внутреннего предложения (рис. 3.2).

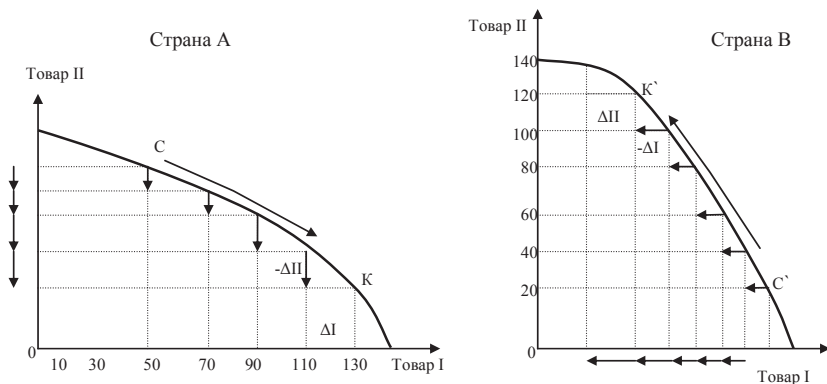


Рис. 3.2. Границы производственных возможностей стран А и В в условиях возрастающих издержек

На рис. 3.2 приведены предполагаемые границы производственных возможностей двух товаров в двух странах, форма которых свидетельствует о том, что страны сталкиваются с возрастающими издержками замещения в производстве обоих товаров. Страна А предполагает производить больше товара I, начиная с точки С. Поскольку в этой точке страна А уже использует все ресурсы и лучшие технологии, то она может выработать больше товара I лишь сократив производство товара II. За каждые дополнительные 20 единиц товара I она должна отказаться от все большего и большего количества товара II. Возрастающие издержки замещения, которые выражены в товаре II (на рис. 3.8 показано направленными вниз стрелками, которые удлиняются), предопределяют форму кривой производственных возможностей.

Аналогичная ситуация динамики издержек замещения наблюдается в стране В в производстве товара II. Перемещаясь вверх от точки С' до точки К', мы наблюдаем растущее количество товара I (направленные влево стрелки, которые удлиняются), от которого страна В должна отказаться для производства каждых дополнительных 20 единиц товара II.

В условиях возрастающих издержек замещения, предельная норма трансформации товара I для товара II также (см. п. 3.1) означает количество единиц товара II, от производства которых страна должна отказаться для производства каждой дополнительной единицы товара I. Это та же самая кривая производственных возможностей, но она имеет другую форму и свидетельствует о возрастающих издержках замещения одного товара другим. Таким образом, предельная норма трансформации может быть другим названием издержек замещения товара I, количество которого показывается на оси абсцисс, и представлена наклоном кривой производственных возможностей в точке производства.

Предположим, что предельная норма трансформации страны А в точке С равна 1/4, тогда страна должна отказаться от 1/4 единицы товара II, чтобы освободить ресурсы для производства одной дополнительной единицы товара I в этой точке. А если с увеличением производства (130 I) предельная норма трансформации в точке К будет равна 1, то страна А в этой точке должна будет отказаться уже от одной единицы товара II для производства одной дополнительной единицы товара I. То есть производство большего количества товара I сопровождается возрастающими издержками замещения.

Следовательно, возрастающие издержки замещения возникают вследствие того, что ресурсы (факторы производства) не однородные и не используются в одинаковых установленных пропорциях. Это означает, что страна по мере увеличения любого товара должна использовать ресурсы, которые становятся менее эффективными или менее пригодными для производства данного товара. Вследствие этого страна отказывается от все большего и большего количества второго товара для освобождения того количества ресурсов, которое необходимо для производства каждой дополнительной единицы первого товара.

Рассмотрев в стандартной модели факторы производства, отраженные в границе производственных возможностей, следует обратить внимание на предпочтения в спросе данной страны, что осуществляется с помощью *общественных кривых безразличия*. Общественные кривые безразличия показывают разные комбинации двух товаров, которые дают одинаковое удовлетворение потребностей страны.

Более высокую степень удовлетворения показывают более высокие кривые, а более низкую – низкие кривые. Общественные кривые безразличия выпуклые по отношению к началу координат.

Предположим, что кривые безразличия в странах А и В разные, поскольку преимущества спроса в них неодинаковые (рис. 3.3) [47, с. 49].

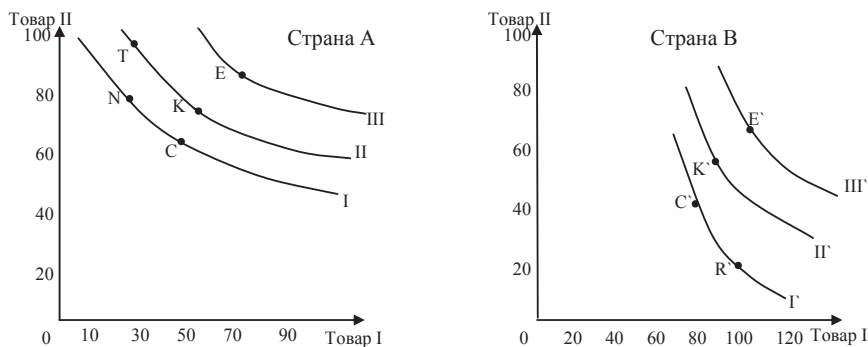


Рис. 3.3. Общественные кривые безразличия в странах А и В

Точки N и C показывают одинаковую степень удовлетворения потребностей для страны A, поскольку находятся на кривой безразличия I. Более высокому уровню удовлетворения потребностей соответствуют точки T и K. Хотя в точке T по сравнению с точкой C потребность в товаре II больше и меньше в товаре I, в целом же уровень удовлетворения потребностей в точке T больший, так как она находится на кривой безразличия II. Точка E на кривой безразличия III свидетельствует о еще более высоком уровне удовлетворения.

Общественные кривые безразличия имеют отрицательный наклон, поскольку страна, потребляя больше товара I, должна потреблять меньше товара II, если она желает иметь тот же уровень удовлетворения потребностей. Если страна будет продолжать потреблять то же количество товара II при увеличении потребления товара I, то она окажется на более высокой кривой безразличия.

Спрос, существующий на рынке, характеризуется *предельной нормой замещения*.

Предельная норма замещения товара I на товар II в потреблении равна количеству товара II, от которого страна должна отказаться, чтобы иметь одну дополнительную единицу товара I, и при этом, обеспечить сохранение существующего уровня потребления (то есть остаться той же кривой безразличия).

Предельная норма замещения выражается в наклоне кривой безразличия в точке потребления и снижается, двигаясь вниз. Так, предельная норма замещения в точке N больше, чем в точке C (кривая безразличия I). Снижение предельной нормы замещения свидетельствует о том, что чем больше товара I и меньше товара II потребляет страна, тем дороже для нее прирост единиц товара II за каждую дополнительную единицу товара I.

Рассмотрим взаимодействие между предложением (предельной нормой трансформации) и спросом (предельной нормой замещения) в условиях автаркии (рис. 3.4) [13, с. 119; 47, с. 52].

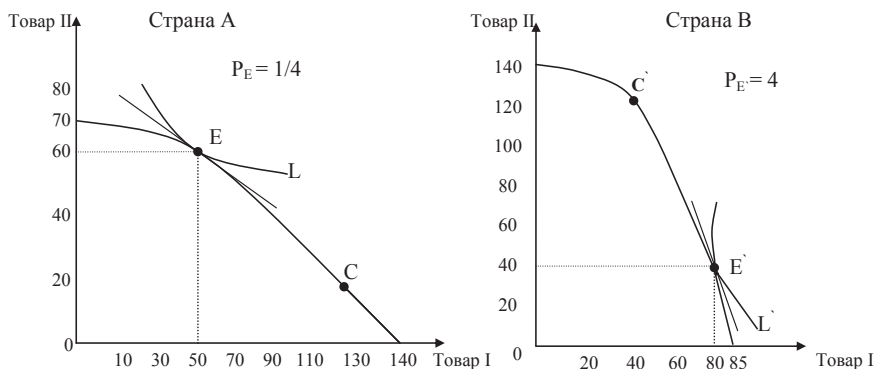


Рис. 3.4. Равновесие в условиях автаркии

Для страны А кривая безразличия L является наивысшей, которой она может достичь при своей границе производственных возможностей. Страна А находится в равновесии (максимизирует свое благосостояние), когда производство и потребление находятся в точке Е. То есть страна потребляет максимальное количество товаров I и II, которые производит. Аналогично страна В находится в равновесии в точке Е'. Существует только по одной точке максимального удовлетворения потребностей для каждой страны, потому что кривые безразличия не могут пересекаться, а более высокой кривой в условиях ограниченности ресурсов нельзя достичь.

В странах А и В кривые производственных возможностей и кривые безразличия имеют различную конфигурацию, поэтому и равновесные относительные цены товаров I и II в точках Е и Е' будут разными. Равновесная относительная цена товара I в стране А показана прямой, проходящей через точку Е и составляет $P_E = 1/4$ товара II, а в стране В равновесная относительная цена товара I составляет $P_{E'} = 4$ единицы товара II. Таким образом, поскольку в условиях автаркии $P_E < P_{E'}$, то страна А имеет относительное преимущество по товару I, а страна В - по товару II.

Равновесные относительные цены в каждой стране определяются и спросом, и предложением.

Рассмотрим взаимодействие предложения и спроса в условиях торговли (рис. 3.5) [13, с. 122; 47, с. 53].

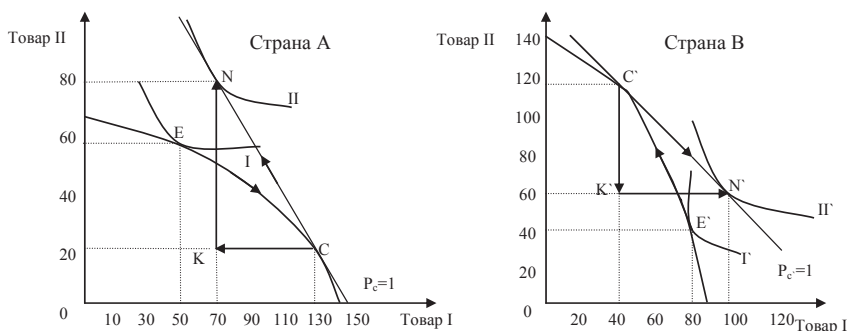


Рис. 3.5. Равновесие в условиях торговли

С началом торговых отношений страна А специализируется на производстве товара I, который она будет экспортировать, что вызовет рост производства товара I и сокращение производства товаров II. Точка производства на кривой производственных возможностей, начиная с точки равновесия в условиях автаркии (точка Е), смещается вниз и при этом сталкивается с возрастающими издержками замещения в производстве товара I.

Наклон кривой производственных возможностей растет. Страна В, имея сравнительное преимущество в производстве товара II, будет увеличивать его производство и сокращать выпуск товара I. Точка производства на кривой производственных возможностей, начиная с точки E', перемещается вверх. Возрастающие издержки замещения, с которыми сталкивается страна В, вызывают снижение наклона кривой производственных возможностей. Этот процесс специализации будет продолжаться, пока относительные цены на товары (наклон кривой производственных возможностей) не станут одинаковыми в обеих странах. Такая общая относительная цена будет находиться в промежутке между $P_E = 1/4$ и $P_E = 4$ и на уровне, когда торговля сбалансирована. В нашем примере она находится в точках С (страна А) и С' (страна В) и равна $P_C = P_{C'} = 1$. Таким образом, стандартная модель уточняет теорию сравнительных преимуществ с учетом возрастающих издержек замещения.

В стандартной модели международной торговли анализируется также спрос. Поскольку в сбалансированной экономике объем потребления равен объему производства, то на графике они будут пересекаться. Страна А увеличивает производство товара I и перемещается из точки E в точку С. Она экспортирует 60 единиц товара I (СК) и обменивает их на 60 единиц товара II (KN) из страны В. Вследствие этого кривая предельной нормы замещения (спрос) перемещается на более высокий уровень II и будет соприкасаться с прямой равновесной относительной цены в точке N, в которой страна будет потреблять больше на 20 единиц товара I (70 I - 50 I) и на 20 единиц товара II (80 II - 60 II). Так же, страна В перемещается из точки E' в точку С' по кривой производственных возможностей и обменивает 60 II (С'К') на 60 I (К'N'). Кривая предельной нормы замещения также перемещается на более высокий уровень II и соприкасается с прямой равновесной относительной цены в точке N', в которой страна сможет потреблять на 20 единиц больше товара I (100 I - 80 I) и товара II (60 II - 40 II). Таким образом, возможности потребления обоих товаров, как в стране А так и в стране В, выросли благодаря тому, что кривая безразличия II расположена выше кривой безразличия I.

В условиях специализации и торговли каждая страна может потреблять за чертой своих производственных возможностей, а в условиях автаркии граница производственных возможностей является пределом ее потребления.

Стандартная модель в условиях возрастающих издержек замещения отличается от модели сравнительных преимуществ с постоянными издержками замещения, так как при возрастающих издержках замещения не осуществляется полная специализация страны А на товаре I, а страны В – на товаре II. Хотя страна А и производит больше товара I, но также продолжает производить некоторое количество товара II. Аналогично и страна В, специализирующаяся на товаре II, продолжает производить и товар I.

Это связано с тем, что страна А, специализируясь на товаре I, и страна В, специализируясь на товаре II, сталкиваются с возрастающими издержками замещения этих товаров. Со специализацией каждой из стран относительные цены на товары сближаются, пока не станут одинаковыми. С этого момента странам становится невыгодно продолжать наращивать производство товара своего сравнительного преимущества, потому что уже достигнута равновесная цена. Это осуществляется до достижения полной специализации стран в производстве. Дальнейшая специализация не имеет смысла, так как при возрастающих издержках замещения это будет дороже, чем импортировать товар.

Равновесная относительная цена между странами в приведенном примере была определена путем проверки различных относительных цен, пока не была найдена та, при которой торговля была бы сбалансированной (использовался метод проб и ошибок). Следует обратить внимание, что чем выше в стране А спрос на товар II, экспортируемый страной В, и меньше спрос страны В на товар I, который вывозится из страны А, тем ближе будет равновесная относительная цена в условиях торговли к предторговой относительной цене страны А (до 1/4) и тем меньше будет доля в выигрыше от торговли в стране А. Зная равновесную относительную цену в условиях торговли, можно узнать, как распределится *выигрыш от торговли между странами*. В нашем примере (рис. 3.5) равновесная относительная цена товара I ($P_C = P_W = 1$) обеспечивает одинаковую выгоду для обеих стран (20 I и 20 II). Однако спрос на товары в каждой из стран может быть разным, поэтому выигрыш от торговли распределяется в разной пропорции.

Выигрыш от торговли состоит из двух компонентов: выигрыша от обмена и выигрыша от специализации (рис. 3.6) [47, с. 57].

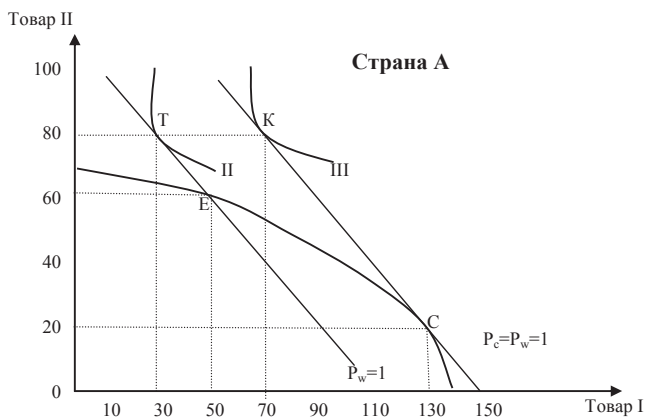


Рис. 3.6. Выигрыш от обмена и выигрыш от специализации

Предположим, что в условиях торговли страна А при некоторых обстоятельствах не может специализироваться на производстве товара I и продолжает его производить в тех же объемах, что и до торговли (точка Е на кривой производственных возможностей). Однако мировая относительная цена ($P_w = 1$) больше внутренней относительной цены страны А ($P_E = 1/4$). Поэтому страна и без специализации имеет некоторый ценовой запас: по мировой цене она экспортирует 20 I и импортирует 20 II. Потребление увеличивается, так как кривая безразличия II занимает более высокий уровень и точка Т находится выше точки Е. Поскольку специализации нет, то увеличение потребления свидетельствует о получении страной А выигрыша только от обмена, то есть благодаря тому, что она вступила в торговые отношения со страной В.

Если предположим, что страна А все же специализируется на товаре I и производит его в точке С, то она может обменять 60 I на 60 II из страны В. Таким образом потребление будет в точке К на кривой предельной нормы замещения III. Перемещение потребления из точки Т в точку К свидетельствует о выигрыше страны от специализации в производстве.

Частным случаем стандартной модели является *торговля между малой и большой странами*. В условиях постоянных издержек замещения только малая страна будет специализироваться на производстве товара своего сравнительного преимущества. Большая страна, специализируясь на товаре, по которому она имеет сравнительное преимущество, будет продолжать производить оба товара, так как малая страна не сможет обеспечить потребности большой страны в товаре, по которому у малой страны есть сравнительное преимущество. Однако в случае возрастающих издержек замещения неполная специализация наблюдается и в небольшой стране. Рассмотрим эту ситуацию с помощью рис. 3.11. Предположим, что страна I является очень небольшой страной и находится в равновесии в точке Е в условиях автаркии, а страна В – очень большой страной. Мировая равновесная цена товара I составляет $P_w = 1$. Она установилась без влияния малой страны, в которой внутренняя относительная цена ниже и составляет $P_E = 1/4$. В условиях торговли страна А специализируется на производстве товара I пока не достигнет точки С на своей кривой производственных возможностей, в которой $P_C = 1$ (т.е. внутренняя относительная цена равна мировой цене). Однако полной специализации в производстве товара I страна А не достигает. Она экспортирует 60 I в обмен на 60 II из страны В и достигает точки N на более высокой кривой безразличия II. Это дает возможность стране А потреблять на 20 единиц товара I и 20 единиц товара II больше. То же самое происходило, когда мы страну А не считали малой. Разница заключается в том, что в рассматриваемой ситуации страна А не влияет на относительные цены большой страны В, а также и на мировую относительную цену. Кроме того, страна А получает весь выигрыш от торговли.

В стандартной модели исходной предпосылкой относительных преимуществ является разница в производственных возможностях и уровнях потребления. Отдельным ее случаем является *торговля, основанная на различиях во вкусах* и осуществляемая в условиях полного совпадения производственных возможностей стран - торговых партнеров (рис. 3.7) [13, с. 125; 47, с. 59].

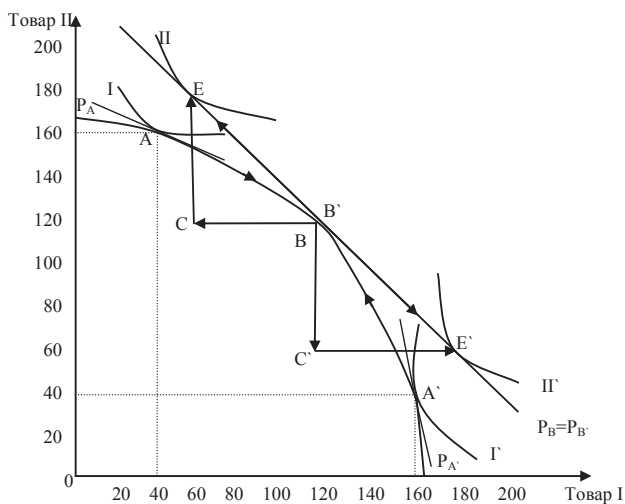


Рис. 3.7. Торговля, основанная на различиях во вкусах

Поскольку кривые производственных возможностей обеих стран совпадают, то на рис. 3.7 они представлены одной кривой, т.е. для производства каждой дополнительной единицы товара I в каждой стране нужно отказаться от одинакового количества товара II. Таким образом, ни одна из стран не имеет сравнительного преимущества ни по товару I ни по товару II. Чтобы выяснить, будет ли развиваться в этих условиях международная торговля, проводится исследование спроса. На рис. 3.7 показано, что обе страны имеют общую кривую производственных возможностей и разные (поскольку предпочтения потребителей разные) кривые безразличия. Для страны A и страны B это, соответственно, кривые безразличия I и I', которые соприкасаются с кривой производственных возможностей в точках A и A' соответственно. Точка A свидетельствует о максимальном уровне удовлетворения потребностей страны A и расположена выше точки A'. Поэтому страна A имеет относительное преимущество по товару I, а страна B – по товару II.

В условиях торговли страна A, специализируясь на производстве товара I, смещается вниз по кривой производственных возможностей до точ-

ки В, а страна В, специализируясь на товаре II, перемещается вверх к точке В'. Специализация продолжается, пока P_I/P_{II} не сравняются в двух странах и торговля не станет сбалансированной. Это имеет место при совмещении точки В с точкой В' и тогда возникает равновесная цена ($P_B = P_{B'} = 1$). По такой цене страна А экспортирует 60 единиц товара I и импортирует 60 единиц товара II (СВ и СЕ), а страна В продает стране А 60 II в обмен на 60 I (В'С' и С'Е'). Уровень потребления страны А увеличивается до точки Е на кривой безразличия II, а страны В – до точки Е' на ее кривой безразличия II'. Обе страны увеличили свое потребление на 20 I и 20 II.

Итак, взаимовыгодная торговля может основываться только на отличиях во вкусах двух стран. Следует обратить внимание, что при такой модели торговли структура производства, по мере того как страны отходят от автаркии, становится все более идентичной.

Таким образом, стандартная модель международной торговли имеет следующие характерные черты:

- модель рассматривает совокупный спрос и предложение. Спрос характеризует предельная норма замещения, а предложение - предельная норма трансформации;

- в модели представлена более реальная ситуация с возрастающими издержками замещения, которые возникают вследствие неоднородности ресурсов, используемых в различных пропорциях при производстве товаров;

- в условиях автаркии равновесие устанавливается путем взаимодействия между предельной нормой трансформации и предельной нормой замещения на внутреннем рынке. Страна находится в равновесии, когда достигает наивысшей кривой безразличия при данной границе производственных возможностей;

- в условиях торговых отношений равновесная относительная цена устанавливается опытным путем, то есть проверяются соотношения различных относительных цен товаров внутри страны и за рубежом, пока не будет найдена цена, при которой торговля станет сбалансированной. Страны начинают специализироваться на производстве товаров своего сравнительного преимущества и сталкиваются с возрастающими издержками замещения. Специализация продолжается до тех, пока цены в странах не станут одинаковыми, и торговля не будет находиться в равновесии;

- при возрастающих издержках замещения специализация не бывает полной;

- выигрыш от торговли состоит из выигрыша от специализации и выигрыша от обмена.

3.3. Развитие стандартной модели: модель общего равновесия

Стандартная модель получила дальнейшее развитие в трудах английских экономистов Альфреда Маршалла, Френсиса Эджуорта, Джеймса Мида. Благодаря их исследованиям в модели дается окончательное обобщение спроса и предложения, как на внутреннем, так и на международном рынках. В ней рассматривается более точный метод определения относительной цены товара в условиях торговли, то есть проводится анализ общего равновесия (равновесия, охватывающего весь мир) с помощью кривых обмена или кривых взаимного спроса [13, с. 126-130; 25, с.68-82; 44, с. 81-85; 47, с. 73-81].

Кривая обмена (кривая взаимного спроса) объединяет элементы спроса и предложения и показывает количество импортного товара, необходимого стране, чтобы побудить ее экспортировать определенное количество своего товара. Следовательно, кривые обмена отражают желание страны экспортировать и импортировать при различных относительных ценах.

Напомним, что объем международной торговли определяется разницей между производством и потреблением внутри страны. Поэтому избыток производства по сравнению с потреблением заставляет страну экспортировать товар, а нехватка - импортировать товар. В условиях общего равновесия импорт товара II должен равняться экспорту товара I, умноженного на его относительную цену.

Рассмотрим кривую обмена страны А (рис. 3.8).

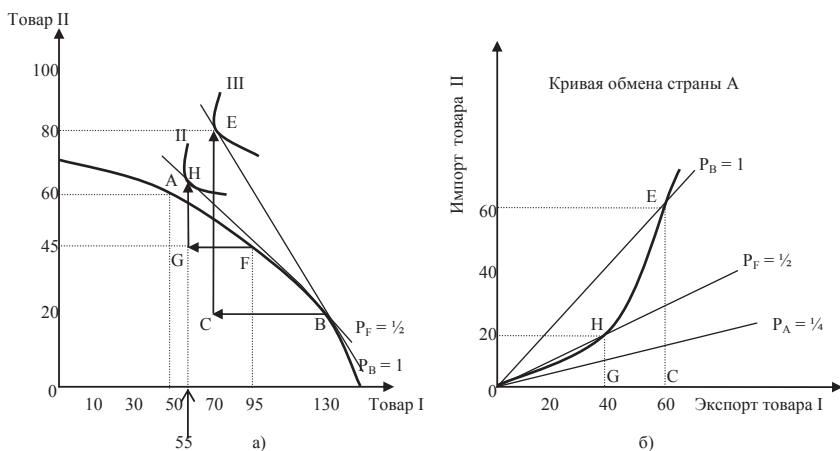


Рис. 3.8. Построение кривой обмена страны А

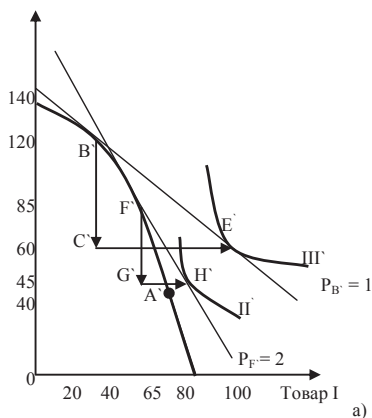
В условиях автаркии страна А производит и потребляет в точке А. С началом торговых отношений ($P_B = P_I/P_{II} = 1$) производство перемещается в точку В и страна осуществляет экспорт 60 единиц товара I и импорт 60 единиц товара II из страны В. Страна достигает точки Е на кривой безразличия III (рис. 3.8, а). Если $P_F = P_I/P_{II} = 1/2$, то страна перемещается из точки А в точку F в производстве и обменивает 40 I на 20 II. Максимальный уровень потребления характеризует точка Н на кривой безразличия III. Взаимозависимость между экспортом и импортом демонстрируется на рис. 3.8, б, на котором точка Е фиксирует желаемый объем экспорта I (60 I) для обеспечения необходимого объема импорта товара II (60 II). Эта точка является точкой взаимного спроса и показывает, что по данной относительной цене P_I/P_{II} страна А предлагает обмен 60 I на 60 II. При изменении относительной цены меняются объемы экспорта и импорта. В нашем примере при $P_F = 1/2$ страна потребляет в точке Н и экспортирует 40 I в обмен на 20 II.

При относительной цене $P_A = 1/4$ (цена автаркии) экспорта и импорта не будет.

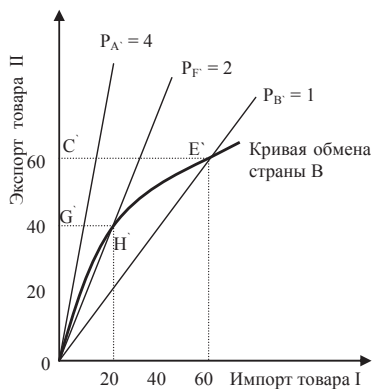
Соединяя точку Е с точкой Н, а также с другими точками, полученными аналогично, можно построить кривую взаимного спроса (рис. 3.8, б).

Для страны В кривую взаимного спроса можно построить аналогично (рис. 3.9).

Товар II



а)



б)

Рис. 3.9. Построение кривой обмена страны В

В отличие от рис. 3.8, в данном случае по оси абсцисс откладывается потребность страны В в импорте I, а на оси ординат – желание экспортировать для этого товар II.

Теперь следует провести анализ общего (международного) равновесия, т.е. рассмотреть, как именно взаимодействие кривых обмена двух стран определяет равновесную относительную цену товара в условиях торговли (рис. 3.10).

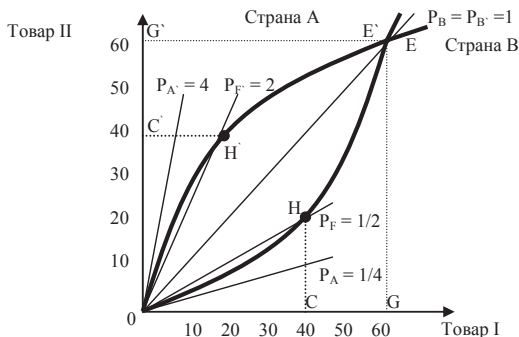


Рис 3.10. Общее равновесие (равновесная относительная цена товаров при торговле)

Угол наклона линии OE иллюстрирует относительную цену, по которой осуществляется торговля, отрезок на оси абсцисс OG показывает количество товара I, которое экспортирует страна A и импортирует страна B, отрезок на оси ординат OG' свидетельствует о количестве товара II, импортируемого страной A и экспортируемого страной B.

Равновесную относительную цену товара, при которой торговля будет сбалансированной, показывает точка пересечения кривых обмена стран A и B ($E = E'$). В точке E возникает общее равновесие на международном уровне и одновременно уравнивается спрос и предложение на внутреннем и международном рынках.

При другой относительной цене необходимые объемы экспорта и импорта обоих товаров могут быть разными. Это влияет на относительную цену товара, вследствие чего она постепенно доводится до равновесного уровня.

Кривые взаимного спроса стран A и B пересекаются в точке E и определяют равновесие $P_I/P_{II} = P_B = P_{B'} = 1$. Точка E на кривой обмена страны A показывает, что при P_B осуществляется обмен 60 I на 60 II, а точка E' на кривой обмена страны B показывает, что страна предлагает 60 II за 60 I. При другом значении P_I/P_{II} (т.е. при другой относительной цене) торговля не будет сбалансированной: спрос будет превышать предложение или, наоборот, предложение – спрос. Так, при $P_F = 1/2$, 40 единиц товара I, которые страна A будет экспортировать (точка H), окажется недостаточно для импорта товара I, необходимого стране B при такой сравнительно низкой цене.

При избыточном спросе и недостаточном предложении относительная цена должна повыситься до равновесного уровня, равного 1.

Следует обратить внимание, что, во-первых, равновесная относительная цена $P_B = 1$, которая определяется пересечением кривых обмена двух стран и была найдена с помощью модели общего равновесия, соответствует той, что была определена с помощью стандартной модели, и, во-вторых, страны получают одинаковый выигрыш от торговли.

3.4. Инструменты анализа международной торговли, вытекающие из стандартной модели

Условия торговли

Выигрыш от международной торговли зависит от изменения экспортных и импортных цен. Различают товарные, доходные и факторные условия торговли.

Товарные условия торговли могут быть выражены через соотношение экспортных и импортных цен на определенный товар или через соотношение индекса экспортных и индекса импортных цен в целом, если изучается внешняя торговля страны всеми товарами. В последнем случае используется формула 3.1:

$$T = \frac{P_x}{P_{im}}, \quad (3.1)$$

где P_x – индекс экспортных цен;

$P_x = \sum x_i p_i$ – (x_i – доля каждого i -того товара в суммарной стоимости экспорта в базисном году);

p_i – отношение текущей цены i -того товара к его цене в базисном году;

P_{im} – индекс импортных цен;

$P_{im} = \sum im_i p_i$ (im_i – доля каждого i -того товара в суммарной стоимости импорта в базисном году).

Если индекс условий торговли $T = 1$, то это означает, что цены экспорта и импорта одинаковы и условия торговли остались неизменными. Если $T > 1$, то это означает, что на каждую единицу экспортируемого товара можно приобрести больше импортных товаров. Поскольку больший объем импорта становится возможным вместо прежнего количества экспорта, благосостояние страны возрастет. Таким образом, условия торговли улучшились по сравнению с базовым периодом. Если индекс условий торговли $T < 1$, то это означает, что на каждую единицу экспортируемого товара можно приобрести все меньше импортных товаров. Поскольку меньший объем импорта становится возможным вместо прежнего количества экспорта благосостояние страны сокращается. Таким образом, условия торговли ухудшились.

Доходные условия торговли – это индекс, показывающий потенциальную способность страны импортировать товары за счет выручки, получаемой от экспорта в целом. Он вычисляется как товарные условия торговли, умноженные на количественный индекс экспорта:

$$T_g = \frac{P_x}{P_{im}} \times Q, \quad (3.2)$$

где Q – индекс объема экспорта.

Рост показателя свидетельствует, что вследствие возрастающих доходов от экспорта импортный потенциал увеличивается.

Факторные условия торговли – это индекс, который связывает импортные цены с производительностью (эффективностью) одного или нескольких факторов производства. Он показывает, какое количество импорта может быть получено на единицу роста производительности в экспортных секторах.

Однофакторные условия торговли ($T_{оф}$) вычисляются по формуле:

$$T_{оф} = \frac{P_x}{P_{im}} \times Z_x, \quad (3.3)$$

где Z_x – индекс продуктивности в экспортном секторе страны.

Таким образом, $T_{оф}$ измеряет количество импорта, который страна получает за единицу внутреннего фактора производства, вложенного в экспорт.

Двухфакторные условия торговли ($T_{дф}$) вычисляются как товарные условия торговли, умноженные на частное индекса производительности (эффективности) экспортных отраслей в данной стране (Z_x) и индекса производительности экспортных отраслей в стране, из которой импортируются товары, т.е. индекса производительности импорта ($Z_{им}$):

$$T_{дф} = \frac{P_x}{P_{im}} \times \frac{Z_x}{Z_{им}} \times 100. \quad (3.4)$$

Таким образом, $T_{дф}$ показывает, сколько единиц внутренних факторов содержится в экспорте страны, который обменивается на единицу иностранных факторов, содержащихся в импорте.

Эластичность экспорта и импорта – изменение экспорта (предложение товара на вывоз) и импорта (спрос на зарубежные товары) зависит от изменения условий торговли. Эта зависимость характеризуется понятиями «эластичность экспорта» (относительное предложение экспорта) и «эластичность импорта» (относительный спрос на импорт) [13, с. 137-138].

Эластичность импорта ($E_{им}$) – это изменение спроса на импорт, вытекающее из изменения условий торговли. Эластичность импорта измеряется как отношение процентного изменения объемов импорта к процентному изменению его цены, то есть

$$E_{im} = \frac{\Delta IM(\%)}{\Delta P(\%)} \quad (3.5)$$

Если цены на импортные товары падают, то объемы импорта увеличиваются, а если цены растут, то импорт сокращается. Спрос на импорт считается эластичным, если $E_{im} > 1$. Это означает, что падение цены на импортные товары на 1% привело к росту спроса на них более, чем на 1%.

Спрос на импорт считается неэластичным, если $E_{im} < 1$. Это означает, что падение цены на импортные товары на 1% привело к росту спроса на них менее, чем на 1%.

Страна будет увеличивать расходы на импорт при падении цен (поскольку падение цен импорта означает улучшение условий торговли), если спрос на импорт эластичный, поскольку спрос на импортные товары возрастает в большей степени, чем падает их цена.

Страна будет сокращать расходы на импорт, если спрос на импорт неэластичен. Но поскольку объем импорта ограничен возможностями экспорта (экспортом зарабатываются средства на импорт), то в случае эластичности импорта и падения его цены объем экспорта должен увеличиться.

Эластичность экспорта (E_x) - это изменение предложения товаров на экспорт, вытекающее из изменений условий торговли. Эластичность экспорта измеряется как отношение процентного изменения объемов экспорта к процентному изменению цены импорта, то есть

$$E_x = \frac{\Delta X(\%)}{\Delta P(\%)} \quad (3.6)$$

При снижении цен на импортные товары объемы экспорта увеличиваются, а при росте цен на импорт – уменьшаются.

Таким образом, эластичность спроса на импорт и эластичность предложения товара на экспорт тесно взаимосвязаны друг с другом. Высокая эластичность свидетельствует о развитии рыночного механизма. Это дает возможность товаропроизводителям адекватно реагировать на изменение цен. Низкая эластичность свидетельствует о недостаточном развитии механизма регулирования экономическими процессами.

Типы экономического роста	На международную торговлю непосредственно влияет экономический рост. Характер этого влияния зависит от того, какие факторы производства растут – импортозамещающие или экспортрасширяющие [213, с. 140-142; 18, с. 125-127; 47, с. 176].
--	--

С точки зрения воздействия на международную торговлю экономический рост может быть экспортрасширяющим, импортозамещающим, нейтральным.

Если выпуск страной экспортных товаров растет в большей пропорции, чем выпуск товаров, которые могут быть предметом импорта, то эко-

номический рост, вызывающий большее, чем пропорциональное, расширение торговли, называется *экспортрасширяющим* (*экспорториентированным*).

Экспортрасширяющий рост определяется ростом производства товаров экспорта в стране. Увеличение предложения на мировой рынок приводит к снижению относительных цен, поскольку страна вынуждена продавать в экспорт больше своих экспортных товаров, относительная цена которых падает, чтобы покупать прежнее количество импортных товаров, относительная цена которых растет. Вследствие этого экспортрасширяющий рост приводит к ухудшению условий торговли данной страны и улучшению в странах - торговых партнерах.

Если потребление страной товара, который является предметом импорта, растет в большей пропорции, чем потребление страной товара, предназначенного для экспорта, то влияние экономического роста на потребление вызовет расширение торговли еще в большей пропорции и будет называться *импортозамещающим*.

Импортозамещающий рост определяется ростом производства в стране импортозамещающих товаров. Расширение внутреннего производства приводит к падению спроса на импорт, относительных цен импорта и росту относительных цен экспорта. Таким образом, импортозамещающий рост приводит к улучшению условий торговли (снижение спроса на импорт вызывает снижение цен на импортные товары) данной страны и ухудшению их в странах-торговых партнерах.

Для конкретной страны выгодным является импортозамещающий тип внутриэкономического роста и экспортрасширяющий тип роста в остальном мире, поскольку условия торговли страны с остальным миром улучшаются. Экспортрасширяющий тип внутриэкономического роста и импортозамещающий тип роста в остальном мире ухудшают условия торговли данной страны с остальным миром.

При *нейтральном росте торговли* происходит увеличение физического объема международной торговли без изменения условий торговли между странами. Нейтральный рост торговли теоретически возможен в случае, когда рост всех факторов производства во всех странах происходит одинаковыми темпами.

ГЛАВА 4.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Современные теории международной торговли обычно рассматриваются:

- с одной стороны, как альтернативные относительно теории Хекшера-Олина, поскольку они анализируют обстоятельства, которые не охватываются теорией соотношения факторов производства. Эти теории характеризуют международную торговлю преимущественно на основе предложения товаров;

- с другой стороны, как альтернативные относительно классических теорий, которые считаются устаревшими. Эти теории анализируют международную торговлю преимущественно на основании спроса, с точки зрения предпочтения потребителей.

4.1. Теория технологического разрыва

Теорию технологического разрыва разработал американский экономист Майкл Познер в 1961г. Применение в анализе международной торговли данной концепции означало отказ от предположений теории Хекшера-Олина относительно использования во всех странах одинаковой технологии производства одноименных товаров. М. Познер исходил из того, что одна и та же технология не всегда одновременно используется в разных странах, а ее распространение в международных масштабах требует определенного времени. Вследствие этого одна страна может пользоваться той или иной новой технологией, тогда как к другой стране эта инновация еще не дошла. Кроме того, фирма-инноватор не заинтересована в том, чтобы ее новейшие технологии как можно скорее становились всеобщим достоянием [29, с. 69; 47, с. 151].

М. Познер ввел понятия «имитационный лаг» и «лаг спроса». Под *имитационным лагом* понимается промежуток времени между моментом появления данного продукта в стране I и моментом, когда производители страны II смогут выпустить его на свой национальный рынок. Лаг включает период изучения новой технологии и ее освоения, время на приобретение необходимых ресурсов, соответствующее техническое перевооружение производства, само время производства и выпуска товара на рынок.

Имитационные лаги отличаются в зависимости от специфики отрасли, а для одноименных отраслей в мировом хозяйстве их различия обуславливаются национальными отличиями производства. Определение лага относится к сфере производства. Под *лагом спроса* понимается промежуток времени между моментом появления нового продукта на рынке страны и тем моментом

времени, когда потребители признают этот продукт как товар-заменитель существующим изделиям или как качественно новый предмет потребления. Он обуславливается психологическими (верность потребителей определенным товарам или фирмам-производителям, инерция в восприятии новых технологий и продукции, и т.п.), техническими (несвоевременная и неполная информация о новом продукте и его потребительских качествах, возможных областях применения), другими причинами и может варьироваться в зависимости от отрасли и национальных условий производства.

В данной теории имитационный лаг сравнивается с лагом спроса. Например, в случае, когда имитационный лаг составляет 20 месяцев, а лаг спроса – 10, то чистый лаг будет составлять 10 месяцев (то есть имитационный лаг минус лаг спроса). В течение этого периода страна I активно будет экспортировать новый товар в страну II. До этого периода в стране II реальный спрос на товар отсутствует. После его окончания фирмы страны II сами будут производить данный товар и поставлять его на внутренний рынок, что, приведет к уменьшению экспорта из страны I.

Следовательно, М. Познер утверждал, что большая часть торговли между развитыми странами основывается на внедрении новых производственных процессов и новых продуктов. Фирма, которая вводит новый товар, может пользоваться своей монополией на экспорт, пока на рынке не появятся фирмы-имитаторы с подобным товаром. Такая временная монополия чаще всего основывается на патентах и лицензиях, выдача которых стимулирует изобретения и разработку новых технологий. Технологический отрыв одной компании от других дает новое конкурентное преимущество стране происхождения товара.

Данная теория утверждает, что страна может удерживать позицию ведущего экспортера на мировом рынке лишь при условии постоянной инновационной деятельности. Однако эта модель имеет некоторые недостатки, поскольку не объясняет какими должны быть масштабы технологического разрыва, как они возникают и ликвидируются.

4.2. Теория жизненного цикла продукции

Основные положения теории жизненного цикла продукции разработал Реймонд Вернон в 1966 г. Она развивает модель технологического разрыва и основывается на концепции жизненного цикла продукции, предложенной в начале 60-х годов специалистами Гарвардской школы бизнеса, которая утверждала, что продажа продукции и прибыль от нее изменяются со временем. Эта концепция, касающаяся анализа запаздывания передачи новых технологий в международных масштабах, приближается к реальным процессам, которые определяют динамику и структуру торговых потоков [29, с. 70; 47, с. 152].

Товар последовательно проходит четыре стадии жизненного цикла:

1. На стадии появления нового продукта на рынке уровень продаж низкий. Из-за расходов на внедрение этого продукта прибыль тоже низкая.
2. Стадия роста характеризуется увеличением прибыли и ростом продаж.
3. На стадии зрелости из-за развития конкуренции и насыщения рынка уровень продаж и прибыли стабилизируются.
4. На стадии спада продукция устаревает, уровень продаж и прибыль падает.

Следовательно, на первой стадии товар насыщен технологией, потом его развитие и массовое производство требуют значительной насыщенности капиталом (инвестициями) и на последних двух стадиях он превращается в обычный продукт, насыщенный менее квалифицированным трудом, спрос на который постепенно падает.

Итак, каждая стадия жизненного цикла товара отвечает этапу международного обмена.

Первая стадия не ведет к международному обмену: товар производится и потребляется в стране, где был изобретен. Это объясняется тем, что качественные характеристики продукта, объемы и технологии его выпуска еще не устоявшиеся, потому что фирмы лишь осваивают производство данного товара и рынок, на котором он реализуется. Кроме того, уровень дохода населения страны-производителя достаточно высокий, чтобы приобрести новый продукт; ее внутренний рынок больше подходит к испытанию нового товара, т.к. его появление отвечает ожиданиям потребителей этой страны. Национальное производство зависит прежде всего от внутреннего спроса, который отображает настроение и потенциальные закупки отечественных потребителей. Таким образом, на стадии появления нового продукта большинство продаж происходит на внутреннем рынке.

На стадии роста спрос на продукты возникает в других развитых странах с похожими вкусами и предпочтениями, то есть возникает и увеличивается экспорт из страны-инноватора в другие развитые страны. Это объясняется тем, что товар стабилизируется по уровню технологии, его цена снижается (экономия на масштабах производства) и производитель пытается расширить свой рынок сбыта, что осуществляется за счет других развитых стран; компания-инноватор пытается продлить свою временную монополию, первой осваивая зарубежные рынки, т.к. на своей территории ее рынок уже атакуют имитаторы.

Стадия зрелости продолжает стадию роста и характеризуется стабилизацией прибыли. Однако успех продукта может вызывать конкуренцию со стороны иностранных производителей, у которых появляются преимущества перед экспортерами. Во-первых, на продажу товаров внутри страны не распространяются квоты и тарифы. Во-вторых, снижаются значительные транспортные расходы из доставки продукции от производителя к потреби-

телю. Когда давление конкуренции становится более сильным, происходит переход к стадии спада.

На стадии спада страна-инноватор становится импортером, а развитые страны-имитаторы – экспортерами. Это объясняется тем, что товар становится обычным, компания-изобретатель постепенно отказывается от него в пользу новых товаров, национальный спрос насыщается, а остальной спрос удовлетворяется импортом, при этом появляется новый спрос на товары нового поколения; обычный товар производится низкоквалифицированной рабочей силой, а издержки производства играют главную роль на конкурентном рынке, то есть фирмы вынуждены достигать минимального уровня издержек производства. Появляется стимул переместить производство данного товара в развивающиеся страны, где низкая стоимость труда.

Таким образом, Р. Вернон доказывает, что в установлении торговых связей между странами важную роль играют технологии и исследования, что в промышленно развитых странах намного больше технологических и научно-исследовательских возможностей, необходимых для разработки нового продукта. В таких странах, как США, компании могут обладать сравнительными преимуществами в науке и технике, которая приведет их к конкурентному преимуществу в создании новых товаров. Чтобы растянуть фазу роста жизненного цикла их продукции, эти фирмы вероятнее всего будут экспортировать разработанные ими товары. С другой стороны, в американском импорте будет наблюдаться тенденция преимущества товаров, производство которых не очень зависит от технологии или научных исследований.

Теория жизненного цикла продукции характеризует динамический аспект сравнительных преимуществ, заключающийся в том, что в течение жизненного цикла товара происходит последовательное изменение его поставщиков на мировом рынке.

4.3. Теория представительского спроса

Теория представительского спроса разработана шведским экономистом Стефаном Линдером в 1961г., в которой он пытался объяснить структуру торговли отдельно взятой страны, строя свой анализ международной торговли исключительно вокруг проблемы спроса [29, с. 71; 38, с. 118-119; 46, с. 130].

За основу С. Линдер взял объем обмена подобными товарами между странами с сопоставимым уровнем развития, отбрасывая теорию Хекшера-Олина, исходным моментом которой было предложение товаров на мировой рынок. Новый подход опирался на такие принципы:

- условия производства зависят от условий спроса. Эффективность производства тем выше, чем больший спрос;

- условия отечественного производства зависят преимущественно от внутреннего спроса. Именно отечественный представительский спрос является основой производства и необходимым, но не достаточным условием, чтобы товар можно было экспортировать;
- внешний рынок – это всего лишь продолжение внутреннего рынка, а международный обмен – только продолжения межрегионального.

С. Линдер считает, что вкусы потребителей, как правило, обуславливаются уровнем их доходов, однако ограничивает анализ лишь промышленными изделиями. Вкусы и предпочтения потребителей определенной страны определяют структуру спроса, которая вынуждает соответственно реагировать производителей. Страны с высокими доходами будут нуждаться в потребительских товарах высокого качества и технически сложных товарах промышленного назначения, тогда как страны с низкими доходами будут нуждаться в потребительских товарах первой необходимости низкого качества и менее сложных промышленных товарах. Так осуществляется связь между доходом на душу населения и структурой производства отдельных товаров. Такой товарный ассортимент и определяет экспорт страны.

Следовательно, отличия в доходах являются потенциальным препятствием для международной торговли. Богатая страна находит экспортные рынки в других богатых странах, население которых нуждается в высококачественных, прогрессивных товарах, а не в бедных странах, где спрос всегда остается низким. Бедные страны, находят рынки сбыта своих товаров в других странах с аналогичной структурой спроса. Отсюда делается вывод: международная торговля промышленными изделиями будет интенсивнее между странами с близкими уровнями дохода по сравнению с товарооборотом между странами с разными уровнями дохода, причем обмен осуществляется идентичными или подобными товарами. Сближение стран по уровню развития требует от них выравнивания качества товаров. Бесконечное разнообразие товаров делает возможной успешную торговлю товаром, который в принципе является одним и тем же.

Однако теория Линдера не объясняет, какие специфические промышленные товары страна будет экспортировать, а какие импортировать.

4.4. Теория экономии на масштабах производства

В теории Хекшера-Олина одним из предположений было то, что производство товаров в двух странах сопровождается постоянной отдачей от масштаба, то есть объемы производства растут пропорционально увеличению потребления ресурсов. Однако торговля между странами с одинаковой обеспеченностью факторами производства может быть взаимовыгодной, если развивается на основе специализации в отраслях, где имеет место возрастающий эффект от масштаба [13, с. 176-178; 38, с. 82-85; 47, с. 142-144].

Возрастающая отдача от масштаба – это такое условие производства, при котором темпы объема производства продукции опережают темпы потребления производственных ресурсов (факторов производства). Так, если издержки производства вырастут в два раза, то объем выпуска продукции вырастет значительно больше. Эффект масштаба характеризуется снижением затрат на единицу продукции по мере роста объема производства. Это объясняется возможностью углубить разделение труда, специализацией при расширении производства, осуществлением технологической экономии в условиях сохранения постоянных издержек на неизменном уровне.

В условиях торговли две страны начинают специализироваться на товарах своего сравнительного преимущества и чем глубже будет специализация в каждой из стран, тем больший экономический эффект она получит. В процессе международной торговли страны выйдут на полную специализацию производства.

Международную торговлю на основе возрастающей отдачи от масштаба характеризуют черты, отсутствующие в моделях Д. Рикардо и Хекшера-Олина. Эта теория объясняет торговлю подобными товарами, часть которых в общем товарообороте достаточно значительная и имеет тенденцию к росту, разъясняет торговлю между странами, которые имеют приблизительно одинаковые факторы производства, а также допускает возникновение монополии или олигополии.

Важным вопросом в этой теории является определение влияния эффекта от масштаба на рыночные структуры, то есть за счет каких структурных сдвигов осуществляется рост производства и снижение средних издержек (средние издержки рассчитываются делением общих расходов на количество единиц произведенной продукции). Это нашло отражение в трудах американского экономиста Пола Кругмана [17, с. 145-187]. Структурные сдвиги могут быть внешними по отношению к отдельной фирме-производителю и внутренними, если возникают внутри фирмы.

Внешняя экономия от масштаба производства возникает при снижении издержек на единицу продукции каждой фирмы, входящей в отрасль, в результате роста производства по отрасли в целом (то есть в результате внешних факторов по отношению к фирме).

Внутренняя экономия от масштаба производства возникает, когда издержки на единицу продукции снижаются в пределах фирмы в результате роста масштабов ее производства (то есть снижение расходов не зависит от размера отрасли в целом).

Эти два типа экономии на масштабах производства предусматривают разную структуру отраслей.

Отрасль, в которой эффект масштаба внешний, то есть в ней большие фирмы не имеют особых преимуществ, состоит из значительного количества небольших фирм и имеет совершенную конкуренцию. Производитель на совершенном конкурентном рынке может реализовать любое количество

продукции по текущей цене, на которую он не может повлиять. Внешний эффект масштаба предполагает, что, увеличивается количество фирм, производящих один и тот же товар, но размер каждой из них остается неизменным.

При внутреннем эффекте масштаба большие фирмы имеют преимущество перед небольшими. Объем производства продукции остается прежним, но количество фирм, которые ее производят, снижается. Это приводит к созданию рыночной структуры с несовершенной конкуренцией, при которой производители-монополисты имеют возможность влиять на рыночную цену товара и обеспечивать рост объемов продажи за счет снижения издержек.

Ситуация с чистой монополией случается очень редко по сравнению с олигополией, в условиях которой развивается монополистическая конкуренция. Поэтому рассмотрим взаимосвязь между монополистической конкуренцией и международной торговлей.

Модель монополистической конкуренции строится на двух основных предпосылках:

- каждая фирма может обеспечить дифференциацию своего товара, то есть отличие своей продукции от продукции фирмы-конкурента. Современное производство, как правило, выпускает не однородную продукцию, а дифференцированную (например, производство “Шевроле”, “Вольво”, “Рено”). Покупатели не приобретут товар других фирм только потому, что он более дешевый. Дифференциация товара дает каждой фирме возможности получить монополию на конкретный товар данной отрасли, то есть фирма становится минимонополистом;

- каждая фирма сталкивается с конкуренцией других фирм, которые производят взаимозаменяемые товары, хотя цены на ее продукцию зависят от цен других фирм-производителей аналогичной продукции, однако она не рассматривает влияние своей ценовой политики на цены всего рынка и действует так, как будто является монополистом.

П. Кругман начинает построение модели монополистической конкуренции с описания спроса, с которым сталкивается фирма [13, с. 179-180; 17, с. 154-158]. Уравнение, которое описывает спрос, имеет следующий вид:

$$Q = S \left[\frac{1}{n} - b \times (P - \bar{P}) \right], \quad (4.1)$$

где Q – объем продаж фирмы;

S – объем продаж отрасли;

n – количество фирм в отрасли;

b – переменная спроса, которая показывает зависимость рыночной доли фирмы от цены на ее товар;

\bar{P} – цена товара данной фирмы;

\bar{P} – средняя цена конкурирующих аналогичных товаров.

При этом предусматривается выполнение таких условий:

- фирма продает тем больше своих товаров, чем больший спрос на ее продукцию в отрасли и чем выше цены на продукцию ее конкурентов;
- продажи фирмы будут тем меньше, чем выше цены на ее продукцию и чем большее количество конкурентов в данной отрасли.

Чтобы выявить влияние монополистической конкуренции на международную торговлю, определяют три вида взаимосвязей между количеством фирм и ценой на их товары:

1) количество фирм и средние издержки типичной фирмы. В этой модели все фирмы симметричны и продажа осуществляется по одинаковым ценам. В этом случае $P = \bar{P}$, то есть объем производства каждой фирмы (Q) составляет $\frac{1}{n}$ часть общего производства отрасли S . В то же время средние издержки обратно пропорциональны объему производства отдельной фирмы (уравнение 4.1). Поэтому средние издержки (AC) зависят от размера рынка и количества фирм, работающих в отрасли:

$$AC = \frac{F}{Q} + c = n \frac{F}{S} + c, \quad (4.2)$$

где F – постоянные издержки, которые не зависят от размеров производства фирмы;

c – предельные издержки фирмы.

Это уравнение показывает, что с ростом объемов производства фирмы (Q) ее средние издержки уменьшаются, поскольку постоянные издержки (F) распределяются на большее количество производственных товаров.

При $P = \bar{P}_2$, (все фирмы получают одинаковую цену за свою продукцию) уравнение 4.1 имеет вид: $Q = \frac{S}{n}$.

Если подставить его в левую часть уравнения 4.2, то его правая часть будет свидетельствовать о том, что чем больше фирм работает в отрасли, тем выше будут средние издержки каждой из них. Это объясняется тем, что при большем количестве фирм каждая из них производит меньшее количество продукции. Зависимость между n и средними издержками показана на рис. 4.1 кривой CC , которая имеет восходящую форму;

2) количество фирм и цена. Цена, которая устанавливается типичной фирмой, также зависит от количества фирм, работающих в отрасли. Соотношение между количеством фирм и ценой, по которой они продают свою продукцию, основывается на уравнении 4.1 и имеет вид (если S умножить на выражение в скобках):

$$Q = (S/n + Sb \times \bar{P}) - SbP \quad (4.3)$$

Зависимость суммарного объема продаж продукции монополистом от цены имеет вид:

$$Q = A - B \times P, \quad (4.4)$$

где A и B – постоянные величины.

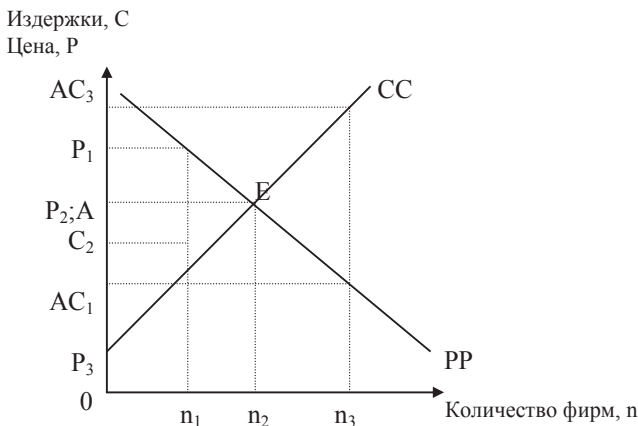


Рис. 4.1. Равновесие на рынке монополистической конкуренции

Уравнение 4.3 такое же, как и уравнение 4.4 с той разницей, что вместо A в нем используется выражение $\frac{S}{n} + S \times b \times \bar{P}$, а вместо $B - Sb$.

Если в формуле предельного дохода фирмы (известной из общей теории экономики) $MR = P - Q/B$ заменить B на Sb , то получим: $MR = P - \frac{Q}{Sb}$.

Фирмы, желающие максимизировать свою прибыль, пытаются, чтобы их предельный доход равнялся предельным издержкам, то есть

$$MR = P - Q/Sb = c \quad (4.5)$$

Из-за этого цену, которая устанавливается типичной фирмой, можно рассчитать по формуле:

$$P = c + q/sb \quad (4.6)$$

Однако, как уже отмечалось, если фирмы установят одинаковую цену, то они продадут товар в количестве $Q = S/n$. Теперь подставим это значение Q в уравнение 4.6 и получим:

$$P = c + \frac{1}{b \times n} \quad (4.7)$$

Это уравнение зависимости между количеством фирм и ценой, по которой они будут продавать свой товар. Оно свидетельствует о том, что чем больше фирм действуют в отрасли, тем жестче конкуренция и тем более низкими будут цены. Такая взаимозависимость показана на рис. 4.1 кривой PP , которая имеет нисходящую форму;

3) равновесное количество фирм. Ситуация в отрасли была рассмотрена с помощью кривой PP , показывающей, что чем больше фирм в отрасли, тем ниже цена, поскольку увеличение количества фирм ужесточает между ними конкуренцию, а также с помощью кривой CC , показывающей,

что чем больше фирм в отрасли, тем выше средние издержки, поскольку при увеличении количества фирм каждая из них продает меньше продукции, поэтому они не могут устанавливать цену более низкую, чем средних издержки.

Пересечение кривых CC и PP в точке E соответствует количеству фирм n_2 , обеспечивающих ей нулевую прибыль (цена P_2 отвечает средним издержкам AC_2). В долгосрочной перспективе количество фирм в отрасли стремится к значению n_2 . Так, если допустить, что n принимает значение n_2 ($n_1 < n_2$), то в этом случае $P = P_1$, средние издержки сокращаются (AC_1), и фирмы начинают получать монопольную прибыль. В случае $n_3 > n_2$, фирмы устанавливают $P = P_3$, средние издержки достигают AC_3 , в результате чего фирмы несут убытки.

Со временем в прибыльной отрасли появляются новые фирмы, а в убыточной – их количество уменьшается. Это означает, что n_2 соответствует равновесному значению количества фирм в отрасли, а P_2 – равновесной цене. В долгосрочной перспективе количество фирм в отрасли стремится к n_2 , и точка E соответствует долгосрочному равновесному состоянию отрасли. Таким образом, модель монополистической конкуренции позволяет определить равновесное количество фирм и равновесную цену, которую они устанавливают.

В отрасли с монополистической конкуренцией количество фирм и уровень цены зависят от размеров (емкости) рынка. Международная торговля дает возможность увеличивать размеры рынка. В условиях автаркии, в отраслях с эффектом масштаба производство ассортимент товаров и масштабы их производства ограничиваются размерами рынка. В условиях торговли страны формируют мировой рынок, который по своим размерам больше каждого из национальных рынков, что помогает избежать отмеченных ограничений. Страны также получают возможность специализироваться на выпуске более узкого ассортимента товаров и импортировать продукцию, которую не выпускают, что увеличивает многообразие товаров для потребителей. Торговля становится взаимовыгодной даже для стран с одинаковой обеспеченностью ресурсами и технологиями.

Увеличение размеров рынков приводит к росту количества фирм и увеличению объемов продаж. Потребителям на больших рынках по сравнению с небольшими предлагаются товары по более низким ценам и в более широком ассортименте.

Исходя из уравнения (4.2), которое отражает кривую CC (см. рис. 4.1), можно сказать, что увеличение общего объема продаж (Q) приводит к снижению средних издержек для данного количества фирм (n). Это объясняется тем, что когда рост рынка осуществляется при неизменном количестве фирм, то объем продаж, приходящийся на каждую фирму, будет возрастать при одновременном снижении средних издержек каждой фирмы. Итак, при сравнении двух рынков, один из которых по объему продаж

больше, чем другой, видим, что кривая CC большего рынка будет находиться ниже кривой CC меньшего рынка. Однако размеры рынка не влияют на положение кривой PP , которая описывается уравнением 4.7, в котором отсутствует показатель размера рынка. Таким образом, рост размеров рынка не ведет к сдвигу кривой PP .

Последствия увеличения размеров рынка в условиях международной торговли показаны на рис. 4.2 [17, с. 161].

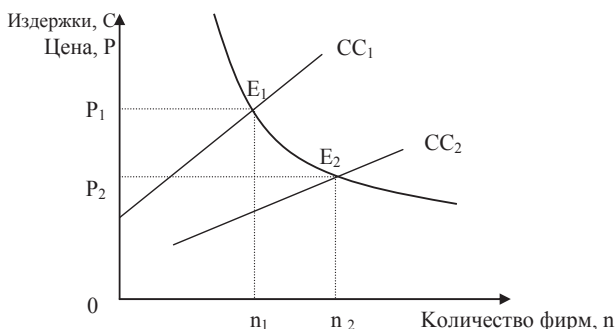


Рис. 4.2. Последствия увеличения рынка

До торговли рынок находится в равновесии в точке E_1 , в которой фирмы в количестве n_1 продают товары по цене P_1 . С началом торговли размеры рынка страны, которые измеряются общим объемом продаж отрасли (S), увеличиваются. Это проявляется в перемещении кривой CC (кривой средних издержек) вниз из положения CC_1 в положение CC_2 . Поскольку кривая PP не меняет свое положение, то равновесие перемещается в точку E_2 , в которой число фирм увеличивается до n_2 , а цена снижается с P_1 до P_2 .

Итак, в условиях монополистической конкуренции выгодно развивать международную торговлю, поскольку потребители становятся частью более крупного рынка и имеют возможность получать больше разнообразных товаров по меньшей цене, а каждая из фирм начнет выпускать больше продукции. Для достижения эффекта масштаба производства, каждая фирма должна сконцентрировать производство у себя в стране, или в зарубежной стране, однако продажа продукции должна осуществляться потребителям обеих стран.

4.5. Теория внутриотраслевой торговли

Международная торговля в условиях монополистической конкуренции с точки зрения дифференциации номенклатуры продукции состоит из двух потоков: межотраслевой и внутриотраслевой торговли [29, с.76 135-142; 13, с. 181-186; 17, с. 165-172; 47, с. 143-151].

Межотраслевая торговля – это экспорт и импорт товаров, относящихся к разным товарным группам. Межотраслевая торговля отражает сравнительные преимущества стран в производстве товаров, развивается в условиях разной обеспеченности факторами производства, в результате чего растут доходы на относительно избыточные факторы производства и снижаются на относительно недостаточные. Торговля осуществляется, как правило, между развитыми странами и развивающимися странами преимущественно готовыми изделиями и однородными товарами между крупными отраслями (например, промышленностью и сельским хозяйством). Межотраслевой обмен можно объяснить теорией Хекшера-Олина.

Внутриотраслевая торговля – это экспорт и импорт товаров, относящихся к одной и той же товарной группе.

Внутриотраслевой обмен не отражает наличия конкурентных преимуществ. Его развитие стимулируется с помощью экономики на масштабах производства дифференцированной продукции. Торговля развивается в условиях одинаковой или подобной обеспеченности факторами производства и ведет к росту доходов на все факторы производства. Она осуществляется, как правило, между развитыми странами или странами приблизительно одинакового размера территории. Торгуют страны деталями, компонентами продукции, дифференцированными товарами отраслей, производящих промышленные изделия.

На внутриотраслевую торговлю приходится значительная часть мировых торговых потоков. Ее объем между странами определяют с помощью индекса внутриотраслевой торговли (U):

$$U = 1 - \frac{|X - IM|}{X + IM}, \quad (4.8)$$

где X – объем экспорта отдельной отрасли и товарной группы;

IM – объем импорта отдельной отрасли и товарной группы.

Значение U изменяется от 0 до 1. Если U=0, то в этом случае страна или только экспортирует, или только импортирует товар (внутриотраслевая торговля отсутствует). Если U=1, то объемы экспорта и импорта совпадают и внутриотраслевая торговля осуществляется в максимальном объеме. Следовательно, чем больше индекс U приближается к 1, тем больше объемы внутриотраслевой торговли.

Между тем отмечается, что использовать индекс U для определения доли внутриотраслевой торговли сложно, поскольку на его значение влияет

размер отрасли или товарной группы. Чем больший масштаб отрасли, тем больше значение U и тем большая вероятность того, что страна будет экспортировать одни варианты дифференцированного товара, а другие будет импортировать. Использование индекса U имеет большое значение для определения различий во внутриотраслевой торговле отдельных отраслей, а также для объяснения изменений во внутриотраслевом обмене в рамках одной отрасли.

Модель внутриотраслевой торговли проиллюстрирована на рис. 4.3.

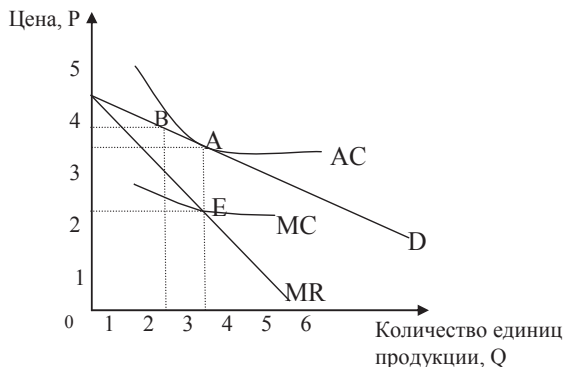


Рис. 4.3. Внутриотраслевая торговля дифференцированными товарами

Эта модель представляет собой развитие модели монополистической конкуренции. Линия D является кривой спроса фирмы на дифференцированный товар, который она выпускает. На рынке этого товара находится большое количество фирм, продающих аналогичную продукцию, и незначительное изменение в цене вызывает значительные изменения в объемах продаж фирмы. В условиях монополистической конкуренции фирма должна снизить цену единицы товара, чтобы увеличить объем продаж. Поэтому кривая предельного дохода фирмы (MR) расположена ниже кривой спроса, отсюда $MR < P$. Так, например, фирма может продать 2 ед. товара по цене $P=4,5$ ден. ед. (точка B) и иметь доход в 9 ден. ед., или продать 3 ед. товара по цене 4 ден. ед. (точка A) и получить доход в 12 ден. ед., несмотря на то, что изменения в общем доходе (предельном доходе MR) меньше ($12-9=3$), чем в цене $P=4$ ден. ед. за третью единицу проданного товара [47, с. 148-149].

Фирма специализируется на одной разновидности товара и действует в условиях возрастающей отдачи от масштаба. Кривая средних расходов AC свидетельствует об уменьшении издержек по мере роста объемов производства, в результате чего кривая предельных расходов находится ниже

кривой средних издержек АС. Это означает, что при снижении АС предельные издержки должны быть меньше средних издержек. Оптимальный объем производства для фирмы составляет 3 единицы (точка Е). Если фирма будет выпускать меньший объем продукции, то предельный доход MR будет больше предельных издержек MC. Это говорит о том, что доходы превышают расходы на производство, и фирма имеет резервы для расширения производства. Если производится больше, чем 3 ед. продукции, то $MR < MC$ и фирма будет сокращать производство, поскольку тратит больше, чем получает. Таким образом, оптимальный объем производства равняется 3 единицам, каждую из которых фирма может продать за 4 ден. ед. (точка А). Отрасль становится прибыльной и привлекает к себе новые фирмы, пока не установится равновесие. При ситуации равновесия кривая средних издержек АС проходит через точку А и показывает, что фирма получает только среднюю прибыль (ЕА).

Связь между внутриотраслевой и межотраслевой торговлей демонстрирует следующий пример [47, с. 150]. Существует две страны А и В. Страна А, имея избыток трудовых ресурсов, производит трудоемкий продукт I. Страна В, имея относительный избыток капитала, производит продукт II. Товары I и II однородные и поэтому, в соответствии с теорией Хекшера-Олина, страна А экспортирует товар I и импорту товар II, а страна В – экспортирует товар II и импортирует товар I. Этот пример иллюстрирует межотраслевую торговлю, которая основывается на относительных преимуществах. Если товары I и II неоднородные и имеют несколько разновидностей (т.е. являются дифференцированными продуктами), то страна А будет продолжать экспортировать товар I (в пределах межотраслевой торговли, которая основывается на сравнительных преимуществах), однако одновременно будет импортировать из страны В некоторые варианты товара I в результате дифференциации товара I между двумя странами. Аналогично страна В будет экспортировать товар II, но и будет импортировать некоторые его разновидности из страны А. Это происходит в рамках внутриотраслевой торговли, которая основывается на экономии от масштабов.

Таким образом, межотраслевая торговля осуществляется только однородными товарами, а при дифференциации продукции возникает как межотраслевая, так и внутриотраслевая торговля. Чем больше страны похожи в обеспеченности ресурсами, технологиями, тем большую долю занимает внутриотраслевая торговля между ними.

ГЛАВА 5. **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА**

5.1. Основные типы торговой политики

Регулирование международной торговли предполагает целенаправленное влияние государства на торговые отношения с другими странами. К основным целям внешнеторговой политики относятся:

- изменение объема экспорта и импорта;
- изменение структуры внешней торговли;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Различают три основных подхода к регулированию международной торговли:

- система односторонних мер, при которой инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке и не согласовываются с торговым партнером;
- заключение двусторонних соглашений, в которых согласовываются меры торговой политики между торговыми партнерами;
- заключение многосторонних соглашений. Торговая политика согласовывается и регулируется странами-участницами (Генеральное соглашение о тарифах и торговле, которое входит в систему соглашений ВТО, соглашения в сфере торговли стран-членов ЕС) [13, с. 198; 31 с.170; 59, с. 337].

Государство может использовать каждый из подходов в любом сочетании.

Основной чертой государственного регулирования международной торговли является применение во взаимодействии двух разных типов внешнеторговой политики: либерализация (политика свободной торговли) и протекционизм.

Под *свободой торговли* понимается политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения, а под *протекционизмом* – политика государства по защите внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Эти два типа торговой политики характеризуют меру вмешательства государства в международную торговлю. Следовательно, центральный вопрос торговой политики состоит в том, что избрать для обеспечения экономического роста и благосостояния нации: свободу торговли или протекционизм?

Классические теории международной торговли отвечают на этот вопрос однозначно – свободу торговли. Критикуя протекционизм, сторонники

торговли без ограничений утверждают, что он вреден для национальной экономики, поскольку уничтожает конкуренцию, ограничивает возможности потребителей удовлетворять свои потребности, приводит к росту цен. Свобода торговли, базирующаяся на принципе сравнительных преимуществ, напротив, способствует экономическому развитию страны и мировой экономики в целом, т.к. благоприятствует международной специализации и тем самым позволяет полностью использовать потенциал каждой страны для создания богатства, стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию, расширяет круг товаров и услуг, предлагаемых потребителям, вызывает позитивные политические последствия, поскольку страны становятся более взаимозависимыми, снижается опасность враждебных действий по отношению друг к другу.

Классическая модель свободного международного обмена обладает большой убедительностью и, в целом, находит подтверждение в торговой практике, главным образом, промышленно развитых стран с рыночной экономикой, получающих наибольший выигрыш от торговли. После Второй мировой войны эти страны последовательно устранили (и продолжают устранять) ограничения на пути взаимного обмена и достигли значительного экономического и социального прогресса. Поэтому в западном мире концепция свободной торговли остается преобладающей. Вместе с тем, утверждение, что только свобода торговли оптимизирует использование факторов производства, уже никем безоговорочно не признается. Многие экономисты-теоретики при рассмотрении проблемы выбора торговой политики предостерегают от безоглядного применения принципов свободы торговли, считая, что следование им должно соотноситься с реальным состоянием мирового хозяйства и реальными условиями конкретной страны.

Дело в том, что выводы классической теории международной торговли верны только при определенных условиях: свобода конкуренции и равенство торговых партнеров. Но в реальной жизни свободная конкуренция, особенно в современных условиях, скорее исключение, чем правило. Господствующая на мировом рынке олигополистическая конкуренция близка по структуре к монополии (тайный сговор, лидерство в ценах). Практика ведения бизнеса транснациональными корпорациями существенно нарушает принцип чистой и совершенной конкуренции, а их антиконкурентные действия не подпадают под национальные законодательства, ограничивающие монополию. Цены, устанавливаемые ТНК, не отражают в каждом конкретном случае ни издержек производства, ни равновесия рынка. Они определяются политикой адаптации к специфике определенного национального рынка и внутренней стратегией максимизации прибыли (трансфертные цены). Это – с одной стороны. С другой стороны, партнеры в международной торговле зачастую существенно отличаются и находятся в неравном положении:

а) по уровню экономического развития;

б) по степени зависимости от внешней торговли;

в) по степени возможности воздействовать на торговый обмен, в частности, на цены.

Некоторые экономисты (например, французский экономист Ф. Перру) считают, что мировая цена является не ценой равновесия между спросом и предложением, а результатом взаимодействия неравновесных сил и интересов, имеющих косвенное отношение к рыночному механизму [60, с. 71]. Это обстоятельство, естественно, ставит слаборазвитые страны, равно как и страны с переходной экономикой, в зависимое положение от высокоразвитых стран и ТНК. В этих случаях проблематичной становится возможность добиться экономического роста путем свободного обмена без защиты национального производителя от иностранной конкуренции. Поэтому, несмотря на теоретически доказанные выгоды свободной торговли и тот факт, что либерализм был основной движущей силой экономического роста на Западе, пока еще ни одна страна мира не отказалась от протекционистской политики, и в той или иной степени прибегает к мерам, регулирующим международную торговлю.

Если в условиях политики либерализации основным регулятором внешней торговли является рынок, то при протекционизме исключается свободное действие рыночных сил. Предполагается, что экономический потенциал и конкурентоспособность на мировом рынке отдельных стран разные. Поэтому свободное действие рыночных сил может быть невыгодным для менее развитых стран. Неограниченная конкуренция со стороны более сильных государств может привести в менее развитых странах к экономическому застою и формированию неэффективной экономической структуры.

Проведение политики протекционизма содействует развитию в стране определенных отраслей производства; часто является необходимым условием индустриализации аграрных стран; сокращает безработицу. Однако устранение иностранной конкуренции ослабляет заинтересованность отечественных производителей во внедрении достижений научно-технического прогресса, повышении эффективности производства.

Для протекционизма характерны такие формы:

- *селективный протекционизм*, направленный против отдельных стран или отдельных товаров;
- *отраслевой протекционизм*, защищающий определенные отрасли;
- *коллективный протекционизм*, проводимый экономическими интеграционными объединениями стран в отношении стран, которые не входят в это объединение;
- *скрытый протекционизм*, который осуществляется методами внутренней экономической политики.

В каждой стране есть экономические, социальные и политические аргументы, защищающие интересы протекционизма.

Основными аргументами ограничения внешней торговли являются:

- необходимость обеспечения обороны;
- увеличение внутренней занятости;
- диверсификация ради стабильности;
- защита молодых отраслей;
- защита от демпинга;
- дешевая рабочая сила.

Необходимость обеспечения обороны. Защита в мирное время отраслей, необходимых для военного производства, чтобы во время войны не зависеть от зарубежных поставщиков, звучит достаточно убедительно. Однако при более детальном рассмотрении этого аргумента выясняется, что, во-первых, под категорию необходимой для военного производства практически можно подвести любую отрасль; во-вторых, такая политика может быть действенной, если допустить, что не последуют ответные меры, что маловероятно. Поэтому большинство экономистов считают, что альтернативные методы (например, прямые субсидии) защиты стратегических отраслей более эффективны как в экономическом, так и в социальном плане.

Увеличение внутренней занятости. Серьезной причиной применения протекционистских мер является безработица. Безработные образуют группу давления в поддержку ограничения импорта, как условия увеличения занятости внутри страны.

Действительно, утверждение, что свобода торговли может привести к безработице, имеет под собой основание. Импорт снижает спрос на некоторые товары отечественного производства и приводит к безработице в отраслях, их производящих. Однако неиспользованные ресурсы не могут остаться без применения, ибо мы живем в мире с ограниченными ресурсами. При отсутствии ограничений в торговле отрасли, производящие товары на экспорт, требуют притока рабочей силы, компенсируя сокращение рабочих мест в отраслях, конкурирующих с импортом. Свободная торговля не столько влияет на общую занятость, сколько изменяет тип занятости. Считается, что безработица, возникающая в результате торговли, – это краткосрочная проблема, которую можно решить альтернативными методами: профессиональной переподготовкой, переездом на новое место, надбавкой к пособию по безработице и т.п.

При принятии решения об ограничении импорта следует сравнивать издержки, связанные с возможным повышением цен, с издержками, которые вызывает безработица, имея при этом в виду еще и социальные издержки, затрагивающие людей, которые усугубляются тем, что потенциальными кандидатами на увольнение чаще всего оказываются те, кто мало способен найти альтернативную работу.

Диверсификация ради стабильности. Суть этого протекционистского аргумента заключается в том, что торговые барьеры необходимы для промышленной диверсификации, которая лежит в основе уменьшения за-

висимости страны от социально-экономической и политической конъюнктуры на мировых рынках тех или иных товаров.

Действительно, диверсификация помогает оградить внутреннюю экономику от влияния международных политических событий, спада производства за рубежом, от случайных колебаний спроса и предложения на один или два конкретных товара и, таким образом, обеспечивает большую внутреннюю стабильность. Но следует иметь в виду, что экономические издержки диверсификации могут быть очень значительными и крайне неэффективными (особенно в странах с монокультурной экономикой). Кроме того, аргумент диверсификации ради стабильности практически не применим к промышленно развитым странам с уже диверсифицированной структурой экономики.

Защита молодых отраслей. Логика аргумента в защиту молодых отраслей заключается в том, что их производство становится конкурентоспособным только через определенное время. Предприятия отрасли должны достичь конкурентного уровня издержек производства за счет эффекта масштаба производства с течением времени, квалификации и опыта работников и т.п. и лишь тогда можно снять протекционистские меры.

Имеются примеры отраслей, выросших до конкурентоспособности благодаря государственной защите. Это производство автомобилей в Бразилии и Южной Корее. Но есть и другие примеры, когда протекционистские мероприятия не дали ожидаемых результатов. Например, производство автомобилей в Аргентине и Австралии осталось слабым даже после многих лет работы. Чтобы политика защиты молодой отрасли была действенной, нужна высокая вероятность того, что будущие выгоды превзойдут первоначальные расходы. И не только это. Должна быть уверенность, что так называемая «передышка» не снизит стремления предпринимателей к минимизации издержек и совершенствованию качества изделий. Немаловажное значение при выборе способа временной поддержки молодых отраслей (торговый протекционизм и прямое субсидирование) имеет вопрос: кто должен нести издержки: инвесторы, налогоплательщики или потребители?

Защита от демпинга. Демпинг, или продажа товаров ниже себестоимости, используется, как правило, для устранения конкурентов, захвата монопольного положения и последующего повышения цен. В этом смысле демпинг – это "экономическое пиратство", которое вполне заслуживает антидемпинговых пошлин.

Но демпинг не должен использоваться как оправдание постоянных торговых барьеров, как форма ценовой дискриминации. Кроме того, за демпинг может выдаваться и результат действия закона сравнительных преимуществ, что в конечном итоге подрывает сами основы международной торговли.

Дешевая иностранная рабочая сила. Те, кто поддерживают этот аргумент, считают, что с помощью протекционизма отечественные фирмы и

рабочие могут быть ограждены от разрушительной конкуренции со стороны тех стран, где низкая заработная плата. Другими словами, без защитных мер со стороны государства отечественные работники могут получать такую же низкую заработную плату, как рабочие из менее развитых стран. Рассмотрим, что происходит, когда хорошо оплачиваемый юрист нанимает подростка для работы "на подхват" за 4 долл. в час. Обеднеет ли юрист? Нет, даже напротив, выиграет, потому что теперь у юриста появится больше времени, чтобы вести больше дел. Таким образом, если, к примеру, американские рабочие сконцентрировались на производстве высокоценной сложной продукции, то это дает возможность американским фирмам платить высокую заработную плату рабочим США. Эта возможность будет зависеть от того, насколько долго сохранится высокий уровень человеческого капитала в США. Более того, уровень заработной платы рабочих-иностранцев сам по себе не означает, что производимый ими товар будет дешевле. Чтобы это доказать, нужно сравнить заработную плату и производительность рабочих обеих стран. Если более высокооплачиваемый американский рабочий обладает большей производительностью, то он может успешно конкурировать, не опасаясь, что ему будут меньше платить. Следовательно, выдвигаемый в интересах протекционизма аргумент, оказывается достаточно спорным, поскольку существуют затраты на рабочую силу, которые имеют большую значимость, чем уровень заработной платы. Это видно из формулы:

$$\text{Затраты на рабочую силу} = \frac{\text{Заработная плата}}{\text{Производительность труда}}$$

Приведем близкий к действительности пример. Предположим, что американский рабочий, имея более высокую производительность труда, производит в день 10 моторов и получает 80 долл. Затраты на рабочую силу в моторе, сделанном в США, составляют 8 долл. Мексиканский производитель выплачивает рабочему, производящему в день лишь 2 мотора, эквивалентно 20 долл. США. Затраты на рабочую силу, в сделанном в Мексике моторе, составят 10 долл. Это больше, чем за мотор, сделанный в США, несмотря на "выгоду от дешевой рабочей силы". Понятно, что при такой ситуации импорт товаров (моторов) к США из стран с "низким уровнем заработной платы" не может быть более дешевым.

Допустим, что отечественные рабочие все же не смогут конкурировать в одной какой-либо отрасли. Это, однако, не означает, что они не будут иметь относительное преимущество в другой отрасли. Торговля, которая основывается на принципе сравнительных преимуществ, взаимовыгодна. И наоборот, игнорирование этого принципа снижает общий объем продукции и уровень жизни в обеих странах.

Итак, искусство торговой политики заключается в том, чтобы найти точку равновесия между двумя тенденциями: свободой торговли и протек-

ционизмом. Каждая политика имеет свои положительные стороны и недостатки, зависящие от обстоятельств, места и времени ее применения (табл. 5.1).

Таблица 5.1

**Воздействие на экономику применения принципов
свободной торговли и протекционизма**

Свобода торговли		Протекционизм	
Доводы «за»	Доводы «против»	Доводы «за»	Доводы «против»
Специализация стран, облегчающая развитие конкуренции	Опасность чрезмерной специализации и возрастающей экономической зависимости от других государств	Создание и развитие новых отраслей	Проблема выбора отрасли: - поддержка неэффективных производств; - сохранение отсталости производства
Рост экономического развития стран, включившихся в международное разделение труда	Отсутствие государственного регулирования во внешней торговле не позволяет государству выполнить свои социальные функции	Защитные меры для производителей Рост уровня занятости	Проблемы по: - сохранению обреченных отраслей; - невозможности расходованию средств
Эффективное использование ресурсов (факторов производства) Рост потребления и благосостояния страны	Одни страны, более развитые, выигрывают в большей степени, а другие, менее развитые, в меньшей, или вообще не получают выгоды от специализации из-за несоответствия экспортных и импортных цен	Развитие отраслей, поставляющих в «защищаемые» производства сырье и материалы Ликвидация зависимости от поставок сырья	Трудовые ресурсы более эффективно могут быть применены в других отраслях Кризисные ситуации при ликвидации обреченных отраслей Истощение и уменьшение национальных богатств страны
Ликвидация военно-политической зависимости допускалась классиками теории свободы торговли		Создание собственной оборонной промышленности: - поддержание объема производства; - сохранение квалификационного потенциала	Проблемы, связанные с: - ликвидацией неперспективных отраслей; - применением программ диверсификации

К инструментам государственного регулирования международной торговли относятся:

- тарифные методы, преимущественно регулирующие импорт и направленные на защиту национального товаропроизводителя от иностранной конкуренции. Они делают иностранные товары менее конкурентоспособными;
- нетарифные методы, регулирующие как импорт, так и экспорт (помогают выводить на мировой рынок больше отечественной продукции, делая ее более конкурентоспособной).

Для ориентировочного определения характера торговой политики используется два показателя:

- средний уровень таможенного тарифа. Он рассчитывается как средняя ставка импортной пошлины, взвешенная по стоимостному объему импорта товаров, на которые она накладывается. Этот показатель определяется только по товарам, импорт которых подлежит обложению пошлиной;
- средний уровень нетарифных ограничений. Он рассчитывается как стоимостная доля импорта или экспорта, которая подпадает под эти ограничения [13, с. 201].

Режим введенных ограничений по каждому из показателей считается открытым, если их уровень составляет менее 10%, умеренным – 10-15%, ограничительным – свыше 25%, запретительным – 40-100%.

5.2. Тарифные методы регулирования международной торговли

Таможенный тариф – основной и самый давний инструмент внешне-торговой политики. Это систематизированный свод ставок таможенных пошлин, которыми облагаются товары и другие предметы, ввезенные на таможенную территорию страны или вывозятся за пределы данной территории.

Пошлина, взимаемая таможей, представляет собой налог на товары и другие предметы, которые перемещаются через таможенную границу государства.

Пошлины выполняют следующие функции:

- *фискальную*, когда используются для формирования, мобилизации, аккумуляции финансовых ресурсов государства. Эта функция относится, как к импортным, так и к экспортным пошлинам;
- *протекционистскую*, когда вводятся для сокращения или устранения импорта, тем самым ограждая отечественных производителей от иностранной конкуренции;

- *балансирующую*, когда вводятся для предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые ниже мировых.

Обычно различают следующие виды пошлин [13, с. 204-206; 38, с. 149-157; 59, с. 299].

Виды пошлин

1. По способу взимания:

- *адвалорная (стоимостная)* (T_{AV}), начисляемая в процентах к таможенной стоимости товаров, которые облагаются пошлиной (например, 30% от таможенной стоимости).

$$T_{AV} = \frac{P_d - P_{im}}{P_{im}}, \quad (5.1)$$

где P_d – цена товара на внутреннем рынке;

P_{im} – цена товара, по которой он импортируется.

- *специфическая* (T_S), начисляемая в установленном денежном размере на единицу товаров, которые облагаются пошлиной (например, 15 долл. за 1 т):

$$T_S = \bar{P}_d - P_{im}, \quad (5.2)$$

где \bar{P}_d – средняя внутренняя цена товара, требующего таможенной защиты;

- *комбинированная*, совмещающая два вышеназванных вида таможенного обложения (например, 30% от таможенной стоимости, но не более чем 15 долл. за 1 т).

2. По объекту обложения:

- *ввозная (импортная)* пошлина, начисляемая на товары при их ввозе на таможенную территорию государства;

- *вывозная (экспортная)* пошлина, начисляемая на товары при их вывозе за пределы таможенной территории страны. Ставка экспортной пошлины (T_e) равняется процентному превышению экспортной (мировой) цены товара P_C над ценой, по которой он продается на внутреннем рынке:

$$T_e = \frac{P_C - P_d}{P_d}. \quad (5.3)$$

3. По характеру:

- *сезонная* (ввозная и вывозная) пошлина, начисляемая на товары сезонного характера для оперативного регулирования международной торговли. Срок ее действия не превышает нескольких месяцев в год;

- *специальная* пошлина, применяемая государством в следующих случаях:

а) как защитная, если товары ввозятся на таможенную территорию страны в таких количествах или на таких условиях, которые наносят или угрожают нанести ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров;

б) как предупредительная мера по отношению к участникам внешнеэкономической деятельности, нарушающим государственные интересы в данной отрасли, а также как мера для прекращения недобросовестной конкуренции;

в) как мера в ответ на дискриминационные и (или) недружественные действия со стороны иностранных государств, а также в ответ на действия отдельных стран, ограничивающих осуществление законных прав субъектов внешнеэкономической деятельности государства.

- **антидемпинговая** пошлина, применяемая при ввозе на таможенную территорию страны товаров по цене, существенно более низкой, чем в стране экспорта в момент этого экспорта, если такой ввоз наносит или угрожает нанести ущерб отечественным производителям подобных или конкурирующих товаров либо препятствует организации или расширению производства таких товаров. Антидемпинговая пошлина начисляется на товары, которые являются объектом применения антидемпинговых мер, и служит временным сбором для компенсации потери от товарного демпинга. Такая пошлина применяется только после проведения антидемпингового расследования и получения объективных доказательств нанесения ущерба или угрозы нанесения ущерба отечественной экономике.

Размер ставки антидемпинговой пошлины определяется:

- в процентах к таможенной стоимости товара, который является объектом антидемпингового расследования;

- или, как разница между минимальной ценой и таможенной стоимостью данного товара (как разница между ценами товара на внутреннем и внешнем рынках). Под минимальной ценой понимают цену указанного товара, по которой его продажа не причиняет ущерб национальному товаропроизводителю.

Ставка антидемпинговой пошлины не должна превышать разницу между конкурентной оптовой ценой объекта демпинга в стране экспорта и заявленной ценой при его ввозе на таможенную территорию импортирующей страны, или разницу между ценой объекта демпинга в импортирующей стране и средней ценой экспортируемых этой страной подобных или непосредственно конкурирующих товаров.

Антидемпинговые пошлины устанавливаются импортирующей страной в целях противодействия демпингу, для выравнивания цен до нормального уровня. Нормальная стоимость - эквивалент цены товара на внутреннем рынке. Она, как правило, определяется на основании цен, установленных при осуществлении обычных торговых операций между независимыми покупателями в стране экспорта; (МЕ с.92-93, 2008 г.)

- **компенсационная** пошлина, применяемая при ввозе на таможенную территорию страны товаров, при производстве или экспорте которых прямо или косвенно использовалась субсидия, если такой ввоз наносит или угрожает нанести ущерб национальным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров либо препятствует организации или расширению производства таких товаров.

Компенсационная пошлина начисляется после проведения расследования и получения объективных доказательств нанесения существенного ущерба национальной экономике.

Размер ставки компенсационной пошлины определяется:

- в процентах к таможенной стоимости товара, который является объектом антисубсидиционного расследования;
- или, как разница между минимальной ценой и таможенной стоимостью указанного товара.

Ставка компенсационной пошлины не должна превышать установленный размер субсидии.

Применение компенсационной пошлины позволяет выравнивать условия торговли.

4. По происхождению:

- **автономные** – пошлины, которые вводятся на основе односторонних решений органов государственной власти страны;

- **договорные** – пошлины, устанавливаемые на основе двусторонних или многосторонних соглашений;

- **преференциальные** – пошлины с более низкими ставками по сравнению с действующим тарифом. Они начисляются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран или стран, создающих совместно с данной страной таможенный союз или зону свободной торговли, или обращающиеся в приграничной торговле.

5. По типу ставок:

- **постоянные** – ставки таможенного тарифа, установленные органами государственной власти, которые не могут изменяться в зависимости от тех или иных обстоятельств;

- **переменные** – ставки таможенного тарифа, которые могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях.

6. По способу вычисления:

- **номинальные** – таможенные ставки, указанные в таможенном тарифе;

- **эффективные (действительные)** – реальный уровень таможенных ставок на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров. То есть это размер

ставки, который реально и эффективно защищает внутренний рынок или регулирует экспорт и транзит.

Страна иногда импортирует сырье беспошлинно, или вводит более низкие тарифные ставки на импорт производственного ресурса, чем на импорт конечного продукта, в производстве которого был применен данный ресурс. Это делается для поощрения национальных товаропроизводителей обрабатывающей промышленности и повышения уровня занятости. В этом случае эффективная тарифная ставка, которую рассчитывают на основе внутренней добавленной стоимости или стоимости переработки внутри страны, будет превышать номинальную тарифную ставку, которую рассчитывают на основе стоимости конечного продукта. Внутренняя добавленная стоимость равняется цене конечного продукта за минусом расходов на импорт производственных ресурсов, которые используются для производства товара.

Номинальная тарифная ставка показывает, насколько выросла цена конечного продукта в результате тарифа и поэтому она важна для потребителей.

Эффективная тарифная ставка показывает, насколько обеспечивается защита внутренних отраслей, производящих товар, который конкурирует с импортом, и поэтому она важна для производителей.

Вычисление эффективной тарифной ставки (T_{ef}) осуществляется по формуле:

$$T_{ef} = \frac{T_n - K \cdot T_{im}}{1 - K}, \quad (5.4)$$

где, T_n – номинальная тарифная ставка на конечную продукцию;

T_{im} – номинальная тарифная ставка на импортированные компоненты;

K – часть стоимости импортных компонентов в стоимости конечного продукта.

Формула 5.4 свидетельствует о том, что:

- ставка эффективного тарифа на конечный продукт равняется номинальной тарифной ставке ($T_{ef}=T_n$), если номинальный уровень тарифа на импортные компоненты равняется номинальному уровню тарифа на конечную продукцию или если в производстве конечной продукции не используются импортные компоненты ($K = 0$);

- эффективная тарифная ставка на конечный товар будет больше номинальной ($T_{ef}>T_n$), когда номинальная тарифная ставка больше ставки тарифа на импортные компоненты ($T_n>T_{im}$) и наоборот;

- с ростом ставки тарифа на импортные компоненты эффективная тарифная ставка снижается и наоборот;

- с увеличением коэффициента K эффективная тарифная ставка будет возрастать.

Номинальная тарифная ставка может быть только положительной, а эффективная – как положительной, так и отрицательной, если тариф на

импортные компоненты значительно выше тарифа на конечную продукцию [13, с. 210; 47, с. 207-211].

Страны иногда используют *тарифную квоту*, представляющую собой разновидность переменных таможенных налогов, ставки которых зависят от объема импорта товара. При импорте в пределах определенного количества товар облагается по базовой внутриквотовой ставке тарифа, а при превышении определенного объема импорта – по высшей сверхквотовой ставке тарифа. Использование этого инструмента торговой политики позволяет в определенной степени преодолеть противоречие, возникающее между интересами национальных производителей и введением импортной квоты, потому что, с одной стороны, товаропроизводители заинтересованы в тарифе, защищающем их от иностранной конкуренции, а с другой стороны – они как потребители не заинтересованы в нем, поскольку тариф лишает их возможности получать более дешевые импортные товары.

Для защиты национальных производителей готовой продукции и стимулирования ввоза сырья и полуфабрикатов может использоваться *тарифная эскалация*.

Тарифная эскалация – это повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки. С повышением процентного роста ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции, повышается и степень защиты национальных товаропроизводителей готовой продукции от иностранной конкуренции.

Таможенная стоимость и страна происхождения товара	Начисление, уплата и взимание пошлины на товары производится на основании их таможенной стоимости. Таможенная стоимость – это цена товара, которая фактически оплачена или подлежит уплате за него в момент пересечения таможенной границы страны и по которой он может быть продан в стране назначения.
---	---

Таможенная стоимость определяется как для товаров, которые импортируются, так и товаров, которые экспортируются.

Для определения таможенной стоимости *импортируемых* товаров используют шесть методов:

- 1) по цене сделки с товарами, которые импортируются;
- 2) по цене сделки с идентичными товарами;
- 3) по цене сделки с подобными (аналогичными) товарами;
- 4) на основе вычитания стоимости;
- 5) на основе сложения стоимости;
- 6) резервного.

Основным методом определения таможенной стоимости товаров является 1 метод.

Если основной метод не может быть использован, то применяют последовательно каждый из вышеперечисленных методов.

Таможенная стоимость *экспортируемых* товаров определяется в зависимости от вида договора.

При договоре купли-продажи или мены таможенная стоимость товаров определяется на основе цены, которая была фактически оплачена или которая подлежит уплате за эти товары на момент пересечения таможенной границы данной страны.

При другом виде договора таможенная стоимость товаров определяется на основе цены, подтвержденной коммерческими, транспортными, банковскими, бухгалтерскими и другими документами, содержащими сведения о стоимости оцениваемых товаров с учетом расходов на их транспортировку и страхование до пункта пересечения таможенной границы страны.

При таможенном обложении товаров важным моментом является определение страны происхождения товара.

Под ***страной происхождения товара*** считается страна, в которой товар был полностью изготовлен или подвержен достаточной переработке или обработке.

Причины применения правил определения страны происхождения товара:

1) при импорте по преференциальными соглашениями страны-импортеры должны быть уверены в том, что преференциальные ставки касаются продукции из стран, на которые распространяются преференции. То есть им необходимо подтверждение того, что импортируемые товары были, если не полностью, то по крайней мере в значительной мере трансформированы в стране, которая пользуется преференциями;

2) при импорте по тарифным ставками РНБ определение страны происхождения не имеет большого значения, поскольку такая пошлина применяется на недискриминационной основе к импорту из всех источников. Однако, там, где меры на таможенной границе принимают во внимание страну происхождения, ее определение становится необходимым. К этим мерам относятся:

- сбор антидемпинговой и компенсационной пошлины;
- применение количественных ограничений к отдельным странам;
- применение тарифных квот;
- применение марок или этикеток, указывающих на страну происхождения;

3) сбор статистических данных о внешней торговле.

Таким образом, страна происхождения товара определяется с целью применения тарифных и нетарифных мер регулирования ввоза товара на таможенную территорию страны, вывоза товара с этой территории, а также обеспечения учета товаров в статистике внешней торговли.

Современные национальные системы определения происхождения товара разнообразны, но в целом они основываются на двух главных принципах:

1) принцип добавленной стоимости в производстве или последующей обработке. Продукция считается произведенной в той стране, в которой был добавлен определенный процент (40%, 50%, 60%) ее стоимости;

2) происхождение определяется на основе изменений в тарифной классификации, например, в Гармонизованной системе описания и кодирования товаров, которую используют страны-члены ВТО.

Экономические последствия введения пошлины

Экономические последствия введения пошлины разнообразны: они влияют на производство, потребление, товарооборот и благосостояние страны, которая ввела импортный тариф, и ее

партнеров по торговле [13, с. 212-218; 177, с. 222-223; 38, с. 130-135; 47, с. 203-216].

Введение импортного тарифа для защиты национальных производителей, которые несут убытки из-за наплыв более дешевого товара, влияет на экономику как малой, так и большой страны. Страна считается малой, если изменение спроса с ее стороны на импортные товары не приводит к изменению мировых цен, и если изменение спроса на импортные товары вызывает изменение мировых цен.

Влияние тарифа на экономику небольшой страны показано на рис. 5.1.

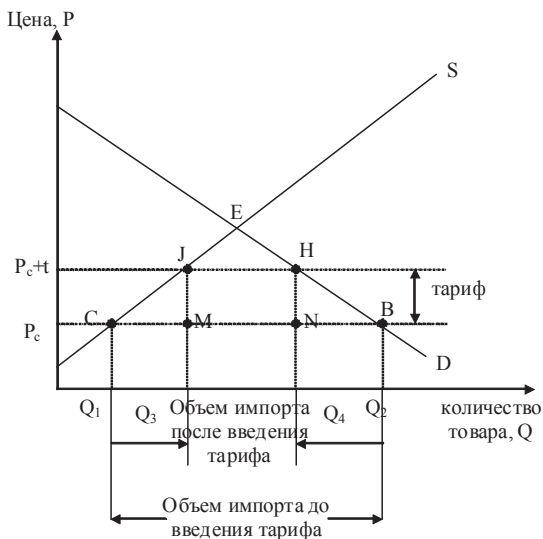


Рис. 5.1. Влияние введения тарифа в небольшой стране

Потребители у отечественных производителей по мировой цене P_c могут приобрести только Q_1 данного товара. Неудовлетворенный спрос равняется Q_1Q_2 и может быть покрыт импортом. Страна вводит пошлину на импорт единицы товара в размере t , что приводит к увеличению цены импортируемого товара с P_c до P_c+t . Таким образом, внутренняя цена увеличивается, а мировая цена сохраняется на предыдущем уровне. Вследствие этого в стране:

- сокращается общий объем спроса (с Q_2 до Q_4), что происходит за счет потребителей, которые по высокой цене не смогут покупать данный товар;

- уменьшается объем импорта, что происходит в результате увеличения внутреннего производства и сокращения спроса;

- увеличивается внутреннее производство товара, поскольку по возросшей цене национальные производители товара, конкурирующего с импортным, смогут поставить на рынок большее количество товаров (не Q_1 , а Q_3 товара);

- возрастают ее экономические потери, возникающие из-за необходимости внутреннего производства под защитой тарифа дополнительного количества товаров при более высоких издержках. Чем больше растет защита внутреннего рынка с помощью импортных пошлин, тем большее количество ресурсов, не предназначенных специально для выпуска данного товара, придется использовать для его производства. Страна могла бы не нести убытки, если бы покупала товары по более низкой цене у иностранного продавца. На внутреннем рынке происходит замена эффективных, с точки зрения издержек, иностранных товаров, менее эффективными в производстве отечественными товарами. Убыток для страны в целом равняется сумме, которая соответствует площадям треугольников CJM и NHB (рис. 5.1).

Таким образом, при введении импортного тарифа возникают следующие экономические эффекты:

- эффект государственного дохода, то есть государство получает дополнительный доход, который равен произведению ставки тарифа на объем импорта ($MJHN$);

- торговый эффект, то есть снижение импорта ($BN+CM$);

- потребительский эффект, то есть сокращение внутреннего потребления (BN). Благополучие потребителей снижается, поскольку потребление товара связано с ростом его цены на внутреннем рынке;

- производственный эффект, то есть расширение внутреннего производства (CM).

Итак, при введении импортного тарифа малой страной мировые цены не изменяются, и ее условия торговли не настолько улучшаются, чтобы компенсировать негативное влияние тарифа на экономику.

Последствия введения импортного тарифа большой страной, почти такие же, как и в малой стране. Однако он вызывает снижение уровня мировых цен и удешевление импорта.

Импортный тариф, введенный большой страной, не только защищает рынок от иностранной конкуренции, но и является средством улучшения своих условий торговли с внешним миром. Большая страна является крупным импортером товаров на мировом рынке. Поэтому, если она ограничивает свой импорт ввозными тарифами, то это существенно снижает совокупный спрос на данный товар. Вследствие этого продавцы товара вынуждены снижать цены. При неизменном уровне цен на экспортные товары и снижении цен на импортные товары условия торговли страны улучшаются. Введение импортного тарифа приведет к положительным результатам только в том случае, если они не будут перекрыты негативными экономическими потерями для страны из-за его начисления. Другими словами, положительный эффект тарифа достигается в случае, если эффект условий торговли в стоимостном выражении больше, чем сумма потерь, возникающих в результате меньшей эффективности внутреннего производства по сравнению с мировым и сокращения внутреннего потребления товара.

Оптимальный тариф

При введении тарифа большой страной объем ее торговли снижается, но условия торговли улучшаются. Однако, с одной стороны, уменьшение объема торговли приводит к снижению благосостояния страны, а, с другой – улучшение условий торговли вызывает повышение благосостояния страны. Поэтому возникает проблема нахождения оптимального уровня тарифа.

Оптимальным тарифом является такая тарифная ставка, которая обеспечивает максимальную выгоду от улучшения условий торговли за минусом негативного эффекта в результате сокращения объемов торговли (рис. 5.2) [13, с. 119; 38, с. 135; 47, с. 218-220].

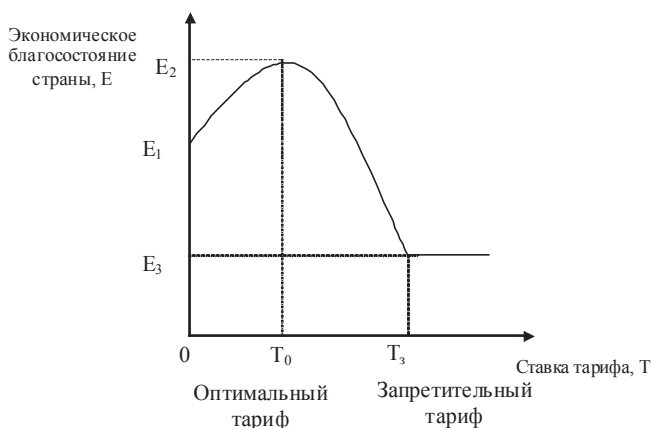


Рис. 5.2. Оптимальный тариф

Таможенный тариф можно установить в широком диапазоне от 0 (в условиях свободной торговли) до запретительного уровня (ввоз товара в страну прекращается). При $T=0$ благосостояние страны отвечает уровню E_1 . По мере перехода страны от условий свободной торговли к повышению тарифной ставки ее благосостояние растет до максимального уровня E_2 (оптимальный тариф), а затем снижается, как только тарифная ставка превысит оптимальный уровень. Экономические потери начинают все более перекрывать полученный выигрыш. Это продолжается до тех пор, пока уровень тарифа не станет запретительным и страна не окажется в условиях автаркии. Из-за отсутствия дешевого импорта экономическое благосостояние страны упадет до уровня E_3 .

Оптимальный тариф рассчитывается по формуле:

$$T_o^j = \frac{T_n^j - \sum a_{ij} T_n^i}{1 - \sum a_{ij}}, \quad (5.5)$$

где T_o^j – оптимальная тарифная ставка в j-й отрасли;

T_n^j – номинальная тарифная ставка в j-й отрасли;

T_n^i – номинальная тарифная ставка в i-й отрасли;

a_{ij} – часть продукции i-той отрасли в объеме производства j-той отрасли по ценам свободной торговли;

Оптимальная тарифная ставка всегда сравнительно небольшая, положительная ($T_o > 0$) и меньше запретительной тарифной ставки ($T_o < T_3$). Страна, устанавливая оптимальный тариф, улучшает свои условия торговли, но они ухудшаются у ее торгового партнера. Благосостояние страны – торгового партнера снижается, когда одновременно сокращается объем торговли и ухудшаются условия торговли, и тогда эта страна может ввести свой собственный оптимальный тариф. Таким образом, выигрыш большой страны возникает за счет ее торговых партнеров, в результате перераспределения доходов. Одновременно это приводит к потерям мирового хозяйства, где нерационально используются факторы производства.

Тарифные методы защиты внешней торговли всегда связаны с дополнительными расходами потребителей. Так, экономисты подсчитали, что средний японский потребитель ежегодно тратит на 890 долл. больше из-за торговых ограничений на пищевые продукты, косметику и продукцию химической промышленности; в США тарифы в 21 отрасли производства являются причиной ежегодных расходов в 10,2 млрд. долл., или 40,8 долл. на одного потребителя. Потенциальный доход потребителей от отмены всех тарифов и количественных ограничений составил бы около 70 млрд. долл., или 1,3% ВВП [31, с. 185].

5.3. Нетарифные методы регулирования международной торговли

Тариф – это не единственный метод осуществления торговой политики. Для регулирования международной торговли используются и другие виды внешнеторговых ограничений – нетарифные [13, с. 232-257; 38, с. 143-160; 47, с. 235-245].

Нетарифные ограничения осуществляются административными, финансовыми, кредитными и другими методами, их насчитывается свыше 800.

Нетарифные ограничения широко распространены в торговой практике. В настоящее время больше половины мировой торговли является объектом нетарифных барьеров, создающих главную угрозу мировой торговой системе.

Чаще всего, по данным ООН, нетарифные методы применяют страны Ближнего Востока и Северной Африки (табл. 5.2.) [14; 59].

Таблица 5.2

Применение нетарифных методов регулирования международной торговли странами мира

Товары	Доля нетарифных методов при экспорте в регионы и группы стран (%):						
	Развитые страны	Южная Азия	Ближний Восток и Северная Африка	Латинская Америка и Карибы	Европа и Центральная Азия	Восточная Азия и Тихоокеанский регион	Южная Африка
Сельскохозяйственная продукция и рыба	48,24	14,87	57,69	34,24	32,93	24,42	18,58
Минеральная продукция и топливо	6,72	3,29	5,73	6,64	6,72	4,52	0,16
Промышленная продукция	10,67	7,20	10,96	11,68	7,15	5,57	1,74
Другая продукция, не указанная ранее	10,05	7,52	10,22	12,87	7,20	5,58	1,91

В странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) нетарифные методы чаще всего используются при импорте тек-

стильной продукции и одежды с целью защиты национальных производителей такой продукции, а в развивающихся странах контролируется, прежде всего, ввоз минеральной продукции, топлива, оборудования (в первую очередь, электрического), драгоценных металлов и камней.

Распространение нетарифных ограничений обуславливается тем, что их введение является привилегией правительства страны, и они не регулируются международными соглашениями. Правительства могут свободно применять любые виды нетарифных ограничений, что невозможно в отношении тарифов, которые регулируются ВТО. Кроме того, нетарифные барьеры обычно не приводят к немедленному повышению цены товара и поэтому потребитель не чувствует их влияния в виде дополнительного налога (при введении тарифа цена товара увеличивается на сумму пошлины).

В ряде случаев использование нетарифных методов при относительно либеральном таможенном режиме может привести к более ограничительному характеру государственной торговой политики в целом.

Нетарифные ограничения можно классифицировать по группам: количественные, скрытые, финансовые.

Количественные ограничения

К количественным ограничениям относятся квотирование, лицензирование, «добровольные» ограничения экспорта.

Квотирование. Квота является наиболее распространенной формой нетарифных ограничений.

Квота – это количественная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени. Чаще всего квоты используются для регулирования импорта сельскохозяйственной продукции.

Если целью правительства является осуществление контроля за движением того или иного товара, а не его ограничение, то тогда квота может быть установлена на более высоком уровне, чем возможный импорт или экспорт.

По направлению действия квоты подразделяются на:

- *экспортные*, вводимые правительством страны для предотвращения вывоза дефицитной на внутреннем рынке продукции, а также для достижения политических целей. Эти квоты применяются редко;

- *импортные квоты*, вводимые правительством страны для защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции, для достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения внутри страны, как соответствующая мера на дискриминационную торговую политику других государств.

По масштабу охвата квоты разделяются на:

- *глобальные*, которые устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени и не зависят от то-

го, из какой страны он импортируется или в какую экспортируется (например, в США с помощью квот регулируется импорт сыра рокфор, отдельных сортов шоколада, хлопка, кофе и т.д.). Целью введения данных квот является достижение необходимого уровня внутреннего потребления. Объем глобальных квот определяется как разность внутреннего производства и потребления товара, на который они устанавливаются;

- *индивидуальные* это установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны, которая экспортирует или импортирует товар. Они устанавливаются на основе двусторонних соглашений.

Экономические последствия введения квот заключаются в следующем:

- квоты являются более эффективным, чем тарифы инструментом ограничения импорта, их введения позволяет удерживать объемы импорта на неизменном уровне, несмотря на рост спроса, что в свою очередь, увеличивает цену товара. При прежнем объеме импорта внутреннее производство и потребление возрастают;

- квоты представляют собой абсолютную величину и являются негибкими по отношению к цене товара;

- они более эффективны для осуществления быстрых действий административных органов, ими проще и легче манипулировать (тарифы обычно требуют принятия соответствующего законодательства);

- квоты являются прямым источником монопольной прибыли; они всегда увеличивают доходы производителей импортозамещающей продукции; сдерживают импортную конкуренцию (тарифы ее обычно допускают);

Лицензирование. Квотирование осуществляется правительственными органами на основе выдачи лицензий.

Лицензия – это разрешение, выданное государственными органами на экспорт или импорт товара в установленном количестве за определенный промежуток времени. Лицензия выдается государством через специальные уполномоченные ведомства.

Лицензирование может выступать в виде:

- составной части процесса квотирования. В этом случае лицензия является документом, который подтверждает право ввезти или вывезти товар в рамках полученной квоты;

- самостоятельного инструмента государственного регулирования.

Лицензирование экспорта (импорта) осуществляется в форме автоматического или неавтоматического лицензирования.

Автоматическое лицензирование предполагает выдачу лицензии на осуществление на протяжении определенного периода экспорта (импорта) товаров, в отношении которых не устанавливаются квоты (количественные или иные ограничения). Автоматическое лицензирование не оказывает ограничительного влияния на товары, экспорт (импорт) которых подлежит лицензированию.

Неавтоматическое лицензирование предполагает выдачу лицензии на осуществление на протяжении определенного периода экспорта (импорта) товаров, в отношении которых устанавливаются определенные квоты (количественные или иные ограничения).

Различают несколько видов лицензий.

1. В зависимости от того, какое право (на ввоз или вывоз) удостоверяется лицензией, различают такие ее виды:

- экспортная – право на экспорт товаров определенного вида, относительно которых установлены количественные ограничения или разрешительный порядок экспорта;

- импортная – право на импорт товаров определенного вида, относительно которых установлены количественные ограничения или разрешительный порядок импорта.

2. В зависимости от периода действия лицензия может быть:

- генеральная – открытое разрешение на экспортные (импортные) операции по определенному товару (товарам) и/или с определенной страной (группой стран) в течение периода действия режима лицензирования по этому товару (товарам);

- индивидуальная – разрешение на экспорт или импорт товара в течение определенного периода времени.

Индивидуальная лицензия в зависимости от объема удостоверяемых прав бывает:

- открытая – открытое разрешение на экспорт или импорт товара в течение определенного периода времени (но не менее одного месяца) с определением его общего объема;

- разовая – разовое разрешение, имеющее именной характер и предоставляемое для осуществления каждой отдельной операции конкретным субъектом внешнеэкономической деятельности на период не меньше того, который является необходимым для осуществления экспортно-импортной операции.

Индивидуальные лицензии в зависимости от оснований установления режима лицензирования разделяются на такие виды:

- антидемпинговая – право на импорт в течение установленного срока определенного товара (товаров), который является объектом антидемпингового расследования и/или антидемпинговых мер;

- компенсационная – право на импорт в течение установленного срока определенного товара (товаров), который является объектом антисубсидиционного расследования и/или компенсационных мер;

- специальная лицензия – право на импорт в течение установленного срока определенного товара (товаров), который является объектом специального расследования и/или специальных мер.

«Добровольное» ограничение экспорта (ДОЭ) – это количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из торговых

партнеров ограничить (или не расширять) объем экспорта, принятого в рамках межправительственного соглашения об установлении квот на экспорт товара.

Импортирующая страна вынуждает своего торгового партнера «добровольно» (в одностороннем порядке) сократить свой экспорт. Поводом для ДОО обычно служат заявления национальных товаропроизводителей о том, что ввоз того или иного товара из-за границы приводит к потерям на производстве и дезорганизации местного рынка. Вместо введения импортных квот импортирующая страна осуществляет политическое давление на экспортирующую страну, требуя от нее введения ограничения на вывоз определенного товара. Средством давления на торгового партнера выступает угроза введения торговых ограничений на таком высоком уровне, что будет поставлена под сомнение сама возможность международной торговли между странами.

В целом экономический эффект от введения «добровольных» экспортных ограничений экспортером является негативным для импортера. Однако размер его потерь уменьшается благодаря увеличению импорта аналогичных товаров из стран, которые не наложили «добровольных» ограничений на свой экспорт.

Скрытые методы торговых ограничений

Существенная роль среди нетарифных методов торговой политики уделяется скрытым видам торговых ограничений, насчитывающих свыше 100 наименований. С их помощью страны могут в одностороннем порядке ограничивать экспорт или импорт. К ним относятся: технические барьеры, внутренние налоги и сборы, государственные закупки, требования о содержании местных компонентов.

Технические барьеры представляют собой национальные стандарты качества, экономические требования, санитарные ограничения, требования к упаковке и маркировке товаров, требования о соблюдении усложненных таможенных формальностей, законов о защите потребителей и т.п. Технические барьеры возникают в результате того, что национальные технические и административные правила препятствуют ввозу товаров из-за границы. Это происходит в случае несоответствия импортных товаров обязательным стандартам качества, здравоохранения и безопасности, которые применяются к аналогичным отечественным товарам, несоответствия сельскохозяйственных продуктов санитарным и фитосанитарным нормам, применяемым для предупреждения ввоза в страну вредителей и заболеваний, отсутствующих в данной стране.

Внутренние налоги и сборы. Государственные и местные органы власти могут накладывать на импортные товары различные прямые (налогом на добавленную стоимость, акцизный сбор и т.п.) и косвенные (сборы за таможенное оформление, регистрацию, портовые сборы и т.п.) налоги с целью повышения их внутренней цены и снижения конкурентоспособности на внутреннем рынке.

Приграничные налоги на импорт обычно вводятся для компенсации подобного налогообложения внутренних товаров, чтобы создать одинаковые стартовые условия для конкуренции в цене и качестве. Однако часто эти виды налогов применяются исключительно к импортным товарам без одновременного обложения подобных внутренних товаров. В этом случае они становятся дискриминационными, но в то же время их считают важной частью защитной тарифной системы.

Размеры внутренних налогов часто превышают по стоимости размер импортной пошлины, и их ставка может колебаться в зависимости от конъюнктуры внутреннего рынка.

Государственные закупки. Политика в рамках государственных закупок заключается в том, что государственные органы и предприятия должны покупать определенные товары только у национальных фирм, даже если эти товары дороже импортных. Это увеличивает правительственные расходы, которые ложатся бременем на налогоплательщиков. Использование политики государственных закупок в определенной степени дискриминирует иностранных поставщиков. Объемы таких закупок часто достигают 10-15% ВВП страны.

Большое количество товаров и услуг, непосредственнокупаемых национальными правительствами, а также влияние, которое они осуществляют с помощью этой политики закупок на государственные и частные фирмы, сделали преференциальную государственную закупку одним из наиболее характерных признаков торговли в настоящее время, особенно в случаях высокотехнологических товаров и услуг.

Требование о содержании местных компонентов. Данный метод скрытой торговой политики предполагает законодательное установление доли конечного продукта, которая должна производиться местными (национальными) товаропроизводителями, в случае предназначения этого продукта для продажи на внутреннем рынке. Как правило, этот метод используется правительствами развивающихся стран с целью замены импорта внутренним производством, а также во избежание перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранения в результате уровень занятости работающих.

Требование о местном участии не только ограничивает импорт, но и содержит требования к иностранным инвесторам: обязательство иностранной фирмы-инвестора экспортировать определенную часть произведенной продукции из принимающей страны. Такие требования искажают международную торговлю и способствуют установлению нетарифных барьеров.

Финансовые методы торговой политики

Целью финансирования как метода регулирования международной торговли, в частности расширения экспорта, является дискриминация иностранных компаний в интересах национальных производителей и

экспортеров на основе снижения стоимости экспортируемого товара и повышения его конкурентоспособности на мировом рынке. Финансирование экспорта осуществляется из следующих источников: государственного бюджета, банков, фондов самих экспортеров и обслуживающих их банков. К финансовым методам торговой политики относятся: демпинг, субсидии, экспортное кредитование.

Демпинг – это экспорт товаров по ценам ниже себестоимости, или, по крайней мере, по более низкой цене, чем на внутреннем рынке. Таким образом, демпинг считается формой международной ценовой дискриминации.

Осуществлению демпинга способствуют: расхождения в спросе на товар в разных странах; наличие определенных предпосылок, позволяющих производителю устанавливать и диктовать цены; торговые барьеры и высокие транспортные расходы, позволяющие производителю оградить внешний рынок, где он продает товар по низким ценам, от внутреннего рынка, где происходит продажа товара по более высоким ценам.

В международной торговой практике в зависимости от мотивов и сроков применения различают спорадический, постоянный и хищнический демпинг.

Спорадический демпинг – это эпизодическая продажа излишков товара на мировом рынке по цене более низкой, чем на внутреннем рынке. Этот вид демпинга используется в случае возникновения у фирмы переизобилия товаров, когда она не имеет возможности реализовать товар у себя в стране и не желает останавливать свое производство.

Постоянный демпинг – это долговременная продажа товара на мировом рынке по цене ниже, чем на внутреннем рынке.

Хищнический (преднамеренный) демпинг – это временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен.

Демпинг может осуществляться за счет средств отдельных фирм, стремящихся завладеть внешним рынком своей продукцией, и за счет государственных субсидий экспортерам.

Несмотря на то, что демпинг приносит стране-импортеру определенную выгоду, улучшая ее условия торговли, правительства считают все виды демпинга иностранных производителей формой недобросовестной конкуренции. Поэтому он запрещен как международными правилами ВТО, так и национальным законодательством ряда стран. Если факт демпинга доказан, то страна имеет право вводить торговые ограничения в виде антидемпинговых пошлин. Для законного введения антидемпинговых пошлин необходимо наличие двух критериев: продажа товара за границу по цене ниже, чем в стране происхождения, и нанесение материального ущерба отрасли отечественной промышленности.

К факторам, которые негативно влияют на состояние отрасли отечественной промышленности, относятся:

- фактическое или потенциальное падение производства, продаж, потеря части рынка, прибыли, производительности, доходов от инвестиций или использования мощностей;

- влияние на внутренние цены;
- фактическое или потенциальное воздействие на денежные обороты, товарно-материальные запасы, занятость, заработную плату, темпы роста, способность привлекать капитал или инвестиции.

Субсидии. Правительства многих стран для развития определенных отраслей и проведения необходимой экспортной политики используют субсидирование, то есть осуществляют государственные дотации производителям при их выходе на мировой рынок. Иначе говоря, субсидия – это финансовая или другая поддержка государственными органами производства, переработки, продажи, транспортировки, экспорта товара, в результате которой субъект хозяйственно-правовых отношений страны экспорта получает льготы (прибыль). Такая поддержка национальных товаропроизводителей в то же время дискриминирует импортеров.

В зависимости от характера выплат различают прямое и косвенное субсидирование.

Прямые субсидии – это непосредственные выплаты экспортеру после осуществления им экспортной операции, которая равна разнице между его издержками и полученным доходом. Прямые субсидии противоречат международным соглашениям и запрещены ВТО.

Косвенные субсидии – это скрытое дотирование экспортеров в виде предоставления льгот по уплате налогов, льготных условий страхования, возврата импортных пошлин и т.п.

По признаку специфичности субсидия бывает:

- *легитимной*, которая не дает оснований для применения компенсационных мер;

- *нелегитимной*, которая дает основания для применения компенсационных мер.

В зависимости от субъекта, которому предоставляется субсидия, различают внутренние и внешние (экспортные) субсидии.

Внутренние субсидии – это бюджетное финансирование внутреннего производства товаров, конкурирующих с импортными. Они считаются одним из наиболее замаскированных финансовых инструментов торговой политики, а также лучшим методом ограничения импорта по сравнению с импортным тарифом и квотой, потому что не искажают внутренних цены и обеспечивают меньшие потери для страны (потери для национальной экономики возникают из-за того, что: а) в результате получения субсидии неэффективные местные товаропроизводители имеют возможность продавать свой товар; б) субсидии финансируются за счет бюджета, то есть за счет налогов).

Экспортные субсидии – это бюджетное финансирование национальных экспортеров, что позволяет им продавать товар иностранным покупа-

телям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и тем самым стимулируют экспорт.

Экспортные субсидии могут предоставляться в таких основных формах:

- предоставление предприятию прямых субсидий;
- выплата премии в случае осуществления экспортных операций;
- установление льготных (по ставкам, базе расчета, механизму взимания и т.п.) транспортных или фрахтовых тарифов для экспортных отправок по сравнению с перевозками на национальном рынке;
- непосредственная или опосредствованная поставка государственным органом импортных или национальных товаров для использования в производстве товаров на экспорт на условиях, более благоприятных по сравнению с условиями поставки конкурирующих товаров для производства товаров, предназначенных для потребления на внутреннем рынке, если такие условия более выгодны, чем на мировых рынках для их экспортеров;
- освобождение или отсрочка уплаты прямых налогов, которые должны уплачиваться экспортерами при осуществлении экспортной операции или уплаты взносов в фонды социального страхования;
- предоставление скидок при уплате налогов;
- установление, в случае производства и поставки товаров на экспорт, освобождений по уплате или возврату уплаченных сумм косвенных налогов;
- уменьшение ставок или возврат уплаченных сумм налогов с импорта материально-технических ресурсов, товара на экспорт;
- осуществление государством программ гарантирования или страхования экспортных кредитов, программ страхования или гарантирования неповышения стоимости экспортируемых товаров или программ, касающихся валютных рисков с использованием ставок премий, недостаточных для покрытия долгосрочных расходов и потерь, связанных с реализацией этих программ.

Экспортная субсидия снижает экспортную цену товара и спрос на товар за рубежом увеличивается. Вследствие этого условия торговли страны, которая экспортирует, ухудшаются. Однако из-за снижения экспортной цены увеличивается количество единиц экспортируемого товара. Поскольку из-за роста экспорта меньше товара поступает на внутренний рынок, внутренняя цена на него увеличивается. Получит экспортирующая страна выигрыш или проиграет, зависит от того, удастся ли за счет увеличения объема продаж компенсировать потери, связанные с ухудшением условий торговли, т.е. снижением экспортной цены.

Экспортная субсидия является расходной статьей бюджета, а, значит, дополнительным налоговым бременем для налогоплательщиков (расходы на финансирование субсидий равны произведению количества товара, экспортированного после введения субсидии, на размер субсидии).

Таким образом, поскольку субсидии уменьшают издержки производителей, они влияют на международную торговлю путем искусственного улучшения конкурентоспособности определенной фирмы на экспортных рынках, или путем предоставления преимуществ внутренней продукции по сравнению с импортной. Субсидии могут достигать таких объемов, которые искажают механизм международной торговли.

Страна-импортер при обнаружении экспортного субсидирования (использование нелегитимной субсидии) может вводить компенсационную пошлину, взимаемая с товаров, который является объектом применения компенсационных мер. Эти меры можно применять в случае серьезного ущерба, причиненного интересам другой страны, в частности в таких случаях:

- общий объем субсидирования по стоимости продукта превышает 5%;
- субсидии покрывают производственные затраты отрасли промышленности;
- субсидии не являются одноразовым мероприятием, покрывают производственные затраты предприятия;
- прямое списание задолженности правительством.

Экспортные кредиты. Для сокрытия экспортных субсидий правительства используют экспортное кредитование, предусматривающее финансовое стимулирование государством развития экспорта отечественными товаропроизводителями.

Предоставление экспортных кредитов осуществляется в виде:

- субсидированных кредитов отечественным экспортерам. Такие кредиты выдаются государственными банками под процентную ставку более низкую, чем рыночная;
- государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии покупки товаров только у фирм страны, предоставляющей такой кредит [13, с.252].

Экспортные кредиты отличаются по назначению и срокам предоставления (табл. 5.3).

Экспортное кредитование способствует товарному экспорту, является средством борьбы за внешние рынки сбыта, ускоряет темп развития национальной экономики.

Таблица 5.3

Характеристика экспортного кредитования

Назначение кредита	Сроки кредитования
Для экспорта потребительских товаров и сырья	Краткосрочные (на срок до 1 года)
Для экспорта машин и оборудования	Среднесрочные (на срок 1-5 лет)
Для экспорта инвестиционных товаров и больших проектов	Долгосрочные (на срок свыше 5 лет)

ГЛАВА 6. **МИРОВЫЕ РЫНКИ ТОВАРОВ И УСЛУГ**

6.1. Мировой рынок товаров

На мировых товарных рынках осуществляется торговля промышленными и сырьевыми товарами.

Ведущие экспортеры и импортеры в мировой торговле товарами представлены в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Основные страны-экспортеры и страны-импортеры в мировой торговле товарами в 2009 г.

Страны-экспортеры	Объем, млрд. долл.	Доля, %	Страны-импортеры	Объем, млрд. долл.	Доля, %
Китай	1204,0	9,7	Соединенные Штаты Америки	1563,0	12,7
Германия	1159,0	9,3	Германия	966,9	7,9
США	1046,0	8,4	Китай	954,3	7,8
Япония	542,3	4,4	Франция	538,9	4,4
Франция	472,7	3,8	Япония	499,7	4,1
Нидерланды	417,6	3,4	Великобритания	486,0	4,0
Италия	412,9	3,3	Италия	410,2	3,3
Корея	373,6	3,0	Нидерланды	369,9	3,0
Великобритания	357,3	2,9	Гонконг	348,7	2,8
Канада	323,4	2,6	Канада	327,2	2,7
Гонконг	321,8	2,6	Южная Корея	317,5	2,6
Российская Федерация	303,4	2,4	Испания	290,4	2,4
Сингапур	274,5	2,2	Индия	268,4	2,2
Бельгия	254,3	2,1	Бельгия	253,1	2,1
Мексика	229,7	1,9	Сингапур	240,5	2,0
Испания	226,8	1,8	Мексика	234,4	1,9
Швейцария	207,0	1,7	Швейцария	192,1	1,6
Тайвань	203,4	1,6	Российская Федерация	191,8	1,6
Саудовская Аравия	189,7	1,5	Тайвань	172,7	1,4
Объединены Арабские Эмираты	174,7	1,4	Австралия	163,9	1,3
Индия	164,3	1,3	Объединены Арабские Эмираты	144,5	1,2

Австралия	160,5	1,3	Польша	144,3	1,2
Малайзия	157,6	1,3	Австрия	138,7	1,1
Таиланд	154,2	1,2	Турция	134,6	1,1
Бразилия	153,0	1,2	Бразилия	127,7	1,0
Польша	139,5	1,1	Швеция	120,5	1,0
Швеция	130,8	1,1	Малайзия	119,3	1,0
Австрия	129,0	1,0	Таиланд	119,0	1,0
Норвегия	122,8	1,0	Чешская Республика	103,1	0,8
Индонезия	119,5	1,0	Дания	84,74	0,7
Чешская Республика	112,6	0,9	Индонезия	84,32	0,7
Турция	109,7	0,9	Саудовская Аравия	82,29	0,7
Ирландия	108,6	0,9	Венгрия	75,93	0,6
Дания	91,49	0,7	Португалия	67,64	0,6
Мир	12400,0	100,0	Мир	12290,0	100,0

Источник: [www.cia.gov]

Из таблицы видно, что из первых 20 ведущих страны-экспортеров и импортеров восемь находятся в Западной Европе, что свидетельствует о ключевой роли этого региона в мировой экономике.

Порядок стран не один и тот же для экспортирующих и импортирующих стран. Так, например, шестое место Нидерландов в списке экспортирующих стран и восьмое в списке импортирующих свидетельствует о пассивном торговом балансе страны.

Совокупный экспорт этих 20 стран составляет 69,6% мирового экспорта, а совокупный импорт – 72,2% мирового импорта. На остальные страны приходится 30,4 и 27,8% соответственно.

Мировые цены на промышленные и сырьевые товары

торгово-политических факторов, влияющих на динамику и уровень мировых цен. Для мирового рынка характерна множественность применяемых цен, то есть наличие ряда цен на один и тот же товар или товары одинакового качества в одной и той же сфере обращения (экспортные, оптовые, розничные), на одинаковой транспортной базе. При выделении из множества цен мировой цены применяют, как правило, два критерия:

- по этой цене осуществляются крупные коммерческие сделки;

Национальные рынки конкретных товаров, образующие мировой товарный рынок, имеют определенную специфику. Эта специфика обусловлена многообразием коммерческих и

▪ мировыми признаются цены сделок, заключенных в важнейших центрах мировой торговли, таких как Чикагская торговая биржа, Лондонская биржа металлов и т.п. [31, с. 274; 56, с. 72].

Для отдельных товаров в качестве мировых цен выступают экспортные или импортные цены основных импортеров или экспортеров.

Таким образом, мировые цены – это цены реализации товаров на мировом рынке.

Различают такие виды цен:

- цены по торговым сделкам с платежом в свободно конвертируемой, в частично конвертируемой и неконвертируемой валюте;
- цены по клиринговыми сделкам;
- цены трансфертные;
- цены по программам в рамках государственной помощи и др.

При определении уровня цен ориентируются на опубликованные и расчетные цены.

Публикуемые – это цены, об уровне которых сообщается в специальных и фирменных источниках информации. Они, обычно, отражают уровень мировых цен.

К публикуемым ценам относят:

▪ справочные цены (цены товаров во внутренней оптовой или внешней торговле иностранных стран), которые печатаются в экономических газетах, журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах, прейскурантах. Справочные цены бывают номинальными, не связанными с реальными внешнеторговыми операциями; могут отражать прошлые операции или представлять собой базисные цены, то есть цены товаров определенного количества и качества в предварительно установленном географическом (базисном) пункте;

- биржевые котировки (цены товаров, которые являются объектом биржевой торговли);
- цены аукционов и торгов;
- цены фактических сделок, которые не публикуются регулярно, но их сопоставляют со справочными для установления более реальной контрактной цены;
- цены предложения крупных фирм.

Расчетные цены применяются к нестандартному оборудованию и рассчитываются фирмами-экспортерами. Сведения о них встречаются в печати эпизодически, потому их невозможно использовать для сравнения при выборе уровня цен.

При проведении анализа мировых цен их делят на две группы: цены на продукцию обрабатывающей промышленности и на сырье.

На продукцию обрабатывающих отраслей мировыми ценами выступают обычно экспортные цены крупных фирм-производителей и их экспортеров. Базой экспортных цен являются цены на внутреннем рынке, которые рассчитываются по методу полных или прямых затрат.

В соответствии с методом полных затрат, суммируются все затраты (материалы, рабочая сила, косвенные затраты), связанные с производством продукции. К ним добавляется величина ожидаемой прибыли и определяется доход, ожидаемый от реализации продукции. Разделив величину ожидаемого дохода на ежемесячный выпуск продукции, получаем фабричную цену единицы изделия.

При использовании этого метода норма использования производственных мощностей принимается на уровне 75-85%. К фабричной цене добавляется надбавка (скидка) на прибыль. Эта надбавка определяется как отношение реальной прибыли к инвестированному капиталу (в процентах). Это соотношение рассчитывается на перспективу и называется «целевой» нормой прибыли, ее величина не постоянна и может изменяться в зависимости от положения той или иной компании на рынке, характера ценовой политики ее и государства. Примером такой надбавки может быть акциз, а скидки – коррекция на оптового покупателя.

Более полный учет условий рынка на начальной стадии формирования цены обеспечивает метод прямых затрат. Он основан на распределении всех затрат на накладные (постоянные) и прямые (переменные) расходы (табл. 6.2) [31, с. 276].

Таблица 6.2

**Определение цены методом прямых затрат
(ежемесячные расходы, долл.)**

Расходы	Варианты			
	I	II	III	IV
Ожидаемый объем продаж, шт.	400	600	800	900
Предполагаемая цена за единицу	18,0	16,0	15,0	14,0
Сумма прямых (переменных) затрат	8,58	8,46	8,4	8,34
«Маржинальная прибыль» за единицу продукции	9,42	7,54	6,6	5,66
Суммарная «маржинальная прибыль»	3768	4528	5280	5094
Постоянные расходы при 100% использовании производственных мощностей	3000	3000	3000	3000
Прибыль от реализации	768	1524	2280	2094

По методу прямых затрат определяется несколько вариантов предполагаемых цен и соответствующие предполагаемые объемы продаж. Потом подсчитывается сумма прямых расходов и определяется «маржинальная» (добавленная) прибыль на единицу продукции (разница между ценами реализации и переменными затратами), а потом – на весь объем прогнозируемых продаж по предполагаемой цене. Потом из полученной суммарной «маржинальной прибыли», вычитаются постоянные расходы и определяется размер дохода от реализации продукции. Из расчетов видно, что максимальная прибыль будет получена при продаже 800 изделий по

цене 15 долл. за единицу. По этому методу можно определить оптимальное сочетание объема производства, цен реализации и расходов, однако он сложен для использования, так как фирмы, как правило, не знают величины спроса и объемов продаж своей продукции.

Лучшим является метод полных расходов. Поскольку на ценообразование влияет множество факторов, цены, рассчитанные с применением описанных методов, служат лишь основой для последующего маневрирования на рынке с постоянно переменной конъюнктурой. Компании уточняют эти цены с помощью развернутой системы скидок и надбавок к цене за изменение качества, условий снабжения, упаковки, маркировки и т.п. Следовательно, по преysкурантным ценам осуществляется мало операций. Крупные партии товаров реализуются со скидкой с преysкурантных цен или по договорным ценам.

При формировании мировых цен на сырьевые ресурсы основную роль играет не величина внутренних расходов, а:

- соотношение спроса и предложения на рынке сырьевых товаров;
- сочетание цен предложения основных производителей (экспортеров) и биржевых котировок или цен аукционов;
- множественность цен основных производителей (экспортеров), определяемых спецификой региональных рынков, различиями в использовании валюты при расчетах, нарушением баланса спроса и предложения на сырьевые товары;
- особая роль государства или групп государств – ведущих экспортеров и/или импортеров соответствующих товаров в формировании мировых цен. Группы государств (основных производителей и экспортеров) могут создавать межгосударственные внешнеторговые ассоциации по контролю за уровнем производства и данным видом продукции, что влияет на формирование и динамику мировых цен (например, Организация стран-экспортеров нефти – ОПЕК).

Механизм формирования мировых цен на сырьевые товары свидетельствует о различии мировых и внутренних цен на однородные товары. Как правило, внутренние цены выше мировых, что больше характерно для импортных и меньше – для экспортных цен. Однако по отдельным сырьевым товарам, например, нефти, наблюдается обратная картина: мировые цены превышают внутренние. Это связано с таможенными барьерами между странами, деятельностью на мировом рынке наиболее конкурентоспособных фирм, зависимостью уровня мировых цен от ценовых показателей на продукцию лидеров рынка.

Мировые рынки промышленных товаров

К промышленным товарам, согласно Стандартной международной торговой классификации (СМТК) ООН, относятся: «Химические продукты (раздел 5)», «Обработанные изделия, классифицированные

преимущественно по материалам» за исключением группы 68 (раздел 6), «Машины, оборудование и транспортные средства» (раздел 7), «Разные готовые изделия» (раздел 8).

В структуре международной торговли промышленными товарами преобладает торговля машинами, оборудованием и транспортными средствами (приблизительно 51,5%), на втором месте – промышленные изделия разделов 6 и 8 – (35,82%) и на третьем – химические товары (12,68%).

Высокая доля в международной торговле промышленными товарами машин, оборудования, транспортных средств свидетельствует о современном уровне производства, наукоемкости продукции.

Для международной торговли промышленными товарами характерны следующие особенности, обусловленные новыми требованиями рынка:

- снижение жизненного цикла большинства видов товаров;
- рост производства высокотехнологических изделий, которое обеспечивает неуклонную дифференциацию полупродуктов и конечных продуктов;
- наблюдается процесс постоянной диверсификации производства на как можно более мелкие отрасли и подотрасли, ответвления которых автоматически порождают потребность в обмене продукцией таких производств, которые все более узко специализируются. Происходит постоянное обновление номенклатуры и ассортимента продукции;
- развитие внутриотраслевой торговли, вытесняющей традиционную межотраслевую;
- рост в станкостроительной продукции доли обновленного оборудования;
- переход от единичных к системным продажам. Основной товар предлагается с комплектующими и сопутствующими изделиями;
- повышение требований к технико-экономическим показателям изделий;
- машинно-техническая продукция должна отвечать требованиям Международной организации стандартов;
- рост торговли товарами производственного назначения опережает рост торговли машинно-техническими изделиями культурно-бытового назначения;
- усиление давления социального фактора, который проявляется в дефиците и дороговизне квалифицированного труда;
- разработка новых, более эффективных инструментальных конструкционных материалов;
- потребность быстрого выполнения заданий по передаче чертежей изделий заказчику по Интернету и поставке продукции по системе “точно в срок”;
- подавляющая часть мирового экспорта и импорта машинно-технической продукции сосредоточена в индустриально развитых странах;

- торговая политика государств направлена на стимулирование экспорта машинно-технической продукции и защиту национального товаро-производителя;

- рост на мировом потребительском рынке части контрафактной (фальсифицированной) продукции.

На мировом рынке промышленных товаров, осуществляется торговля машинно-технической продукцией (готовой продукцией, продукцией в разобранном виде и комплектным оборудованием).

Для международной торговли *готовой продукцией* характерны такие особенности:

- рост объема мирового производства готовых изделий опережает рост объема мирового производства продукции сырьевых отраслей;

- опережающий рост экспорта готовых изделий по сравнению с экспортом минерального сырья и аграрных продуктов;

- реальная поставка, например, технологического оборудования, является начальной стадией взаимоотношений экспортера и импортера. Использование этого оборудования по назначению нуждается в проведении таких взаимосогласованных действий: монтаж и пуск оборудования в эксплуатацию, техническое обслуживание, обеспечение запчастями. Следовательно, предусматриваются сопроводительные сервисные услуги (техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды, учеба персонала, создание оптимальных складских запасов запчастей). Подобное взаимодействие партнеров после поставки готового товара выгодно обеим сторонам. Экспортер закрепляется на новом рынке, увеличивает объем продаж, предоставив полный комплекс необходимых услуг конкретному потребителю. Импортер получает наряду с оборудованием и набор квалифицированных услуг от поставщика, который знает все особенности использования данного товара, для обеспечения заданных эксплуатационных характеристик и, следовательно, для достижения экономических результатов.

Развитие международной торговли машинно-технической *продукцией в разобранном виде* обусловлено особенностями международного разделения труда в современных условиях. Объективно сложились условия для расчленения производственного процесса на отдельные операции и выделения их в самостоятельные производства, а также для обмена между такими звеньями единого технологического цикла их продукцией (компонентами конечного изделия).

Экспорт готовой продукции в разобранном виде повышает ее конкурентоспособность; помогает перебороть разные таможенные и административные протекционистские барьеры, направленные на ограничение импорта готовой продукции; снижает почти в 2 раза транспортные расходы в силу того, что узлы и детали, как более компактный груз, перевозятся в контейнерах. Импорт готовой продукции в виде узлов и деталей сопро-

вождается пониженной пошлиной, которая способствует организации сборочных производств и, следовательно, развитию национальной промышленности и повышению занятости рабочей силы. Поставляя узлы и детали для сборки, экспортер обеспечивает проникновение на рынок и увеличение объема продаж собранных готовых изделий.

Такая форма торговли часто проходит по внутренним каналам той или иной транснациональной корпорации (ТНК). Так, часть узлов и деталей в общем объеме экспорта стран ОЭСР машин и транспортных средств составляет приблизительно 30%. В некоторых развивающихся странах, где действуют филиалы западных ТНК, эта часть еще более высока: в Тайване – 36,3%, Французской Гвиане – 49, Гонконге – 46,2, Барбадосе – 61,6, Никарагуа – 81,6. Это существенно увеличивает массу товаров, перемещающихся между странами, крепко связывают национальные хозяйства таких стран.

Развитие международной торговли *комплектным оборудованием* связано с возникновением и функционированием рынка комплектных объектов (товаров-объектов). Комплектное оборудование, как отмечалось ранее, представляет собой единый технологический комплекс предприятия или сооружаемого объекта. Его поставка неразрывно связана с предоставлением проектно-исследовательских, конструкторских, технологических услуг, выполнением пусконаладочных работ, передачей сопутствующих лицензий, организацией учебы административно- производственного персонала.

Экспортер комплектного оборудования получает возможность существенно расширить экспортные возможности за счет нестандартного, более дорогого оборудования, сопутствующих услуг, в том числе ноу-хау, патентов.

Импортеру поставка комплектного оборудования дает возможность в короткий срок получить технологически настроенный набор основного и вспомогательного оборудования, научить производственный персонал и после пуска объекта в эксплуатацию приступить к производству готовой продукции.

Доля поставок комплектного оборудования в общем объеме мирового экспорта машин и оборудования находится на уровне 10-15%. Такая форма торговли широко распространена как в промышленно развитых странах, так и в развивающихся странах, в первую очередь, в Индии, Бразилии, Аргентине, Мексике.

На мировом рынке промышленных товаров, согласно данным Всемирного банка, к странам, для которых экспорт этих товаров является приоритетным (свыше 50% общего объема экспорта товаров и услуг), относятся: Беларусь, Болгария, Армения, Грузия, Германия, Израиль, Индия, Ирландия, Италия, Канада, Киргизстан, Китай, КНДР, Латвия, Ливан, Литва, Малайзия, Молдова, Монако, Пакистан, Республика Корея, Россия, Румыния, США, Сингапур, Таиланд, Тайвань, Узбекистан, Украина, Финляндия, Чехия, Швейцария, Швеция, Эстония, Япония.

Особенности функционирования отдельных мировых рынков промышленных товаров можно проиллюстрировать нижеследующим данными.

Международная торговля промышленными товарами по регионам мира характеризуется данными табл.6.3.

Таблица 6.3

Мировой экспорт промышленных товаров по регионам мира

Регионы мира	Экспорт промышленных товаров (доля в мировом экспорте товаров, %)						
	из них						
	Всего	Черные металлы и изделия из них	Химические продукты	Офисное и телекоммуникационное оборудование	Автомобильные товары	Текстиль	Одежда
Мир в целом	70,1	3,2	10,6	12,3	8,6	1,9	2,6
Северная Америка	73,5	1,4	10,4	11,8	12,2	1,0	0,8
Центральная и Южная Америка	31,4	4,0	5,7	1,5	4,4	0,7	3,0
Европа	78,4	3,6	15	8,6	11,1	1,7	2,2
СНГ	24,9	9,1	5,2	0,3	1,3	0,4	0,4
Африка	19,6	1,9	3,1	0,7	1,5	0,4	2,7
Средний Восток	21,4	0,7	5,7	2,3	1,3	1,2	0,7
Азия	81,9	3,2	7,2	24,4	6,8	3,2	5,0

Источник: [www.wto.org]

Мировые рынки сырьевых товаров

Под сырьем, как правило, понимают продукты добывающей промышленности и сельского хозяйства. Поэтому основными рынками сырьевых товаров являются рынки продовольствия, сельскохозяйственного сырья, руд и металлов, топлива.

Торговля сырьевыми товарами характеризуется рядом особенностей:

- спрос и предложение на сырьевые товары зависят от климатических условий, естественных запасов, политико-экономических кризисов, особенно в важнейших сырьевых регионах. Поэтому в целом международная торговля сырьевыми товарами характеризуется нестабильностью рынка;

- наблюдается долгосрочное превышение предложения сырьевых товаров над спросом. Это приводит в ряде случаев к сырьевому кризису в развивающихся странах, узкой сырьевой специализацией, поскольку экспорт сырьевых ресурсов обеспечивает им от 50 до 100% экспортных доходов;

- партнеры стремятся установить достаточно длительные отношения на основе долгосрочных международных контрактов, в которых экспортеру обеспечивается стабильный сбыт, а импортеру – гарантированные регулярные поставки. На долгосрочные контракты приходится около 30% мирового сырьевого экспорта, при этом по природному газу – 100%, медным, оловянным, свинцово-цинковым концентратам – 90%, каменному углю – 75%, железной руде – 60%, марганцевую руду – 30%;

- купля-продажа сырьевых товаров тесно связана с поставками других видов товаров, является частью комплексных коммерческих операций, сложных видов внешнеэкономического сотрудничества (техноэкономического, научно-технического), крупномасштабных сделок на компенсационной основе;

- снижаются темпы роста экспорта сырьевых товаров при абсолютном росте размеров торговли данной товарной группой;

- темпы роста торговли топливом и сырьем минерального происхождения опережают темпы роста торговли продовольствием и сельскохозяйственным сырьем;

- возрастает торговля полуфабрикатами, изготовленными на основе минерального и растительного сырья, а также сырьем глубокой обработки/переработки и специально подготовленными материалами повышенного качества;

- повышаются требования импортеров к экологической безопасности поставляемых товаров;

- высокая степень монополизации. Наиболее крупные торговые и промышленные компании стремятся устанавливать монопольно высокие цены на сырьевых рынках. При этом внутрикорпорационные поставки сырья ведутся по пониженным трансфертным ценам;

- возрастает государственное вмешательство в определение объемов, направлений, форм и методов торговли сырьевыми и продовольственными товарами.

Экспорт сырьевых товаров составляет почти 20% мирового экспорта, а с учетом торговли полуфабрикатами (черными и цветными металлами и химическими товарами) – около 40%.

На мировом рынке сырьевых товаров, по данным Всемирного банка, к странам, для которых экспорт этих товаров стал приоритетным (свыше 50 % общего объема экспорта товаров и услуг), относятся: Албания, Боливия, Ботсвана, Бурунди, Вьетнам, Гайана, Гана, Гваделупа, Гвинея, Гондурас, Гренландия, Заир, Замбия, Исландия, Куба, Либерия, Мавритания,

Мадагаскар, Мали, Монголия, Намибия, Нигер, Никарагуа, Новая Зеландия, Перу, Руанда, Самоа (США), Свазиленд, Сомали, Судан, Танзания, Того, Уганда, Угар, Чили, Экваториальная Гвинея.

В международной торговле к **продовольственным товарам**, в соответствии с СМТК, относят:

◆ продовольственные товары и живые животные (раздел 0): живые животные, мясо и мясопродукты; молочные продукты и яйца; рыбы и морепродукты; зерновые и продукты из зерна, овощи и фрукты; сахар и мед; кофе, чай, какао, специи; корма для скота; разные продовольственные товары;

◆ напитки и табак (раздел 1);

◆ масличные (раздел 2);

◆ жиры, масла, воски растительного и животного происхождения (раздел 4).

На мировом рынке продовольствия основное место занимают товары разделов 0 и 4. Растут объемы торговли продовольствием, готовым к употреблению.

На рынках продовольствия существует ценовая проблема, поскольку цены подвержены значительным колебаниям, что трудно спрогнозировать. Ценообразование на рынках продовольствия характеризуется рядом особенностей:

- цены на отдельные продовольственные товары ориентируются на биржевые цены или цены аукционов;
- цены отличаются нестабильностью;
- множественность цен в связи с наличием разнообразных сортов, центров торговли, расхождениями в сроках поставок;
- сильное влияние конкуренции со стороны искусственных и синтетических заменителей;
- влияние внешнейторговой политики.

На мировом рынке **сельскохозяйственного сырья** представлены такие товарные группы раздела 2 СМТК:

- кожи, мех;
- каучук, пробка и дерево, целлюлоза и макулатура;
- текстильные волокна и отходы;
- сырье животного и растительного происхождения, в другом месте не поименованное.

Рынки сельскохозяйственного сырья развиваются под воздействием тех же макроэкономических факторов, что и рынки продовольствия. Лидирующие позиции занимают натуральный каучук, дерево, хлопок, шерсть.

Центром мирового производства **натурального каучука** является Юго-Восточная Азия. К крупнейшим его производителям относятся Таиланд, Индонезия, Малайзия, на которые приходится 3/4 мирового производства.

Основные импортеры натурального каучука – промышленно развитые страны (на страны Америки приходится 23% мирового потребления, Европы – 18%, Японию – 12%) и азиатские развивающиеся страны.

Динамику цен на натуральный каучук определяет увеличение или снижение запасов под воздействием соотношения спроса и предложения. Сокращение мировых запасов обусловило в настоящее время резкое повышение цен на этот товар.

Контроль за стабильностью цен на рынке натурального каучука осуществляет Международная каучуковая организация (INRO), созданная в 1980 г.

Мировое производство **лесных товаров** постоянно растет. Наиболее динамически эта отрасль развивается в США и Канаде.

В структуре ассортимента лесных товаров в последние годы произошли изменения: повысилась доля сырья для целлюлозно-бумажного производства и дров и снизилась доля сырья для механической обработки древесины.

В международной торговле **текстильными волокнами** около половины приходится на хлопок (волокно). Мировое производство хлопка составляет 18-20 млн т в год. Основные продуценты – КНР, США, Индия, Пакистан, Узбекистан.

Мировой экспорт хлопка за последний год увеличился на 4,5 %. Главными экспортерами является: США, Узбекистан, Австралия, Греция, Мали.

Мировой импорт хлопка увеличился на 5,5%. К основным импортерам относятся Индонезия, Турция, Индия, Китай, Мексика [<http://www.wto.org>].

Ведущими центрами мировой торговли хлопком являются Нью-Йоркская биржа хлопка, Чикагская биржа риса и хлопка и посреднический рынок Ассоциации хлопка в Ливерпуле.

К самым дорогим видам текстильного сырья относится шерсть. Мировое производство шерсти составляет около 2 млн т в год, а доля в общем объеме потребления всех текстильных волокон – около 5%. Основные экспортеры шерсти: Австралия, Новая Зеландия, Аргентина, Уругвай, ЮАР, СНГ. Важную роль в торговле шерстью играют аукционы и торговые дома.

В международной торговле к **рудам и металлам** согласно СМТК относятся товарные группы из раздела 2: «Природные удобрения и минералы», «Металлические руды и металлолом», «Цветные металлы».

Рынок руд и металлов включает **рынок черных металлов и рынок цветных металлов**.

За последние 10 лет выплавка стали в мире возросла на 10,4%, в том числе в промышленно развитых странах – на 12,6%, в развивающихся странах – в 1,7 раза.

Наибольший прирост выплавки стали достигнут в странах СНГ – 16%, в том числе в России – 15,7%. Россия занимает положение лидера мирового рынка металлов: ее доля составляет около 12% объема всего мирового экспорта металлопродукции.

Под воздействием металлосберегающих тенденций мировой рост сталепотребление перекрывается наличием избыточных мощностей западных производителей и интенсивным ростом мощностей в странах Азии. Вследствие этого в мировом металлообороте практически не бывает дефицита черных металлов, и можно сказать, что поддерживается определенное перепроизводство.

В мире увеличивается производство цветных металлов. Так, мировое производство алюминия за 10 лет выросло на 14,6%, меди рафинированной – на 34%, свинца рафинированного – на 30%, цинка в чушках – на 19%, олова рафинированного – на 30%, никеля рафинированного – на 37% [<http://www.wto.org>].

На мировом рынке цветных металлов основными экспортерами и импортерами выступают:

- рынок медных концентратов и рафинированной меди: экспортеры – США, Чили, Португалия, Филиппины, Россия, Канада, Казахстан; импортеры – Япония, Германия, Испания, Республика Корея;

- рынок алюминия: экспортеры – Россия, Австралия, Норвегия, Бразилия; импортеры – Япония, США, Германия, Италия, Бельгия, Франция, Нидерланды, Великобритания;

- рынок рафинированного свинца: экспортеры – Австралия, Канада, Мексика; импортеры – США, страны ЕС;

- рынок цинковых руд и концентратов: экспортеры – Канада, Швеция, Перу, Мексика; импортеры – Германия, Франция, Бельгия, Япония;

- рынок оловянных концентратов и рафинированного олова: экспортеры – Австралия, Перу, Боливия, Канада; импортеры – страны ЕС, США, Япония;

- рынок никеля: экспортеры – Канада, Новая Каледония; импортеры – Япония, США, Германия;

- рынок золота: экспортеры – ЮАР, США, Австралия, Канада.

Особенностью рынка цветных металлов является отсутствие мировых цен на сырье цветных металлов. Это связано с наличием большого разнообразия качественных характеристик исходного сырья. Цены на сырье прямо зависят от цен на рафинированный металл.

Мировой рынок **топлива** включает торговлю товарами раздела 3 СМТК:

- уголь, кокс, брикеты;
- нефть, нефтепродукты и подобные им товары;
- природный и искусственный газ;
- электроэнергия.

Ведущая роль на этом рынке принадлежит нефти (около 40% мирового производства и потребления), каменному углю (около 31%), газу (около 23%).

К наибольшим производителям **нефти и нефтепродуктов** относятся Саудовская Аравия, США, Ирак, Мексика, Россия, Китай. Доля стран – участниц ОПЕК в мировой торговле нефтью составляет около 65%.

Россия занимает первое место в мире по объему экспорта нефти и нефтепродуктов, который в 2009 г. составлял 7,4 млн барр. в сутки.

Наибольший в мире импортер – США: в общем объеме потребления нефти, который оценивается в 20 млн барр. в сутки, на импорт этой страны приходится около 12 млн барр. ОПЕК обеспечивает 36,5 % общего спроса на нефть стран-потребителей. На ближайшие 5 лет этот показатель вырастет до 40 % и на протяжении 10 лет превысит 50 %. Согласно прогнозу, спрос на нефть увеличивается в среднем на 1,6 % ежегодно и к 2030 г. будет составлять 120 млн барр. в сутки. Свыше 60 % прироста потребности нефти будет приходиться на развивающиеся страны (особенно азиатские). Доля развивающихся стран в мировом спросе повысится в 2030 г. до 43 % [29, с. 235].

В последующем десятилетии нефть с долей в 40 % сохранит доминирующую роль в глобальном потреблении первичных энергоносителей. Ее цена останется эталоном на мировом рынке топливно-энергетических товаров.

Мировая добыча **угля** в 2009 г. составляла 4,0 млрд т, в том числе на энергетический приходилось 3,5 млрд т и на коксующий – 0,5 млрд т. На страны ЕС приходится 930 млн т, СНГ – 335 млн т, Китай – 960 млн т, Индию – 312 млн т, Австралию – 253 млн т.

Международная торговля каменным углем имеет тенденцию к расширению. Основными экспортерами угля является Австралия (в 2009 г. объем экспорта – 215 млн т, в 2020 г. – 229 млн т), США (соответственно 71 та 70 млн т), ЮАР (74 и 73 млн т), Индонезия (54 и 63 млн т), Южная Америка (45 и 52 млн т), Канада (39 и 42 млн т), СНГ (15 и 16 млн т), а импортерами – страны Западной Европы (160 млн т в 2010 г.), АТР (свыше 200 млн т, в т.ч. Япония – 130 млн т, Южная Корея – 50 млн т, Тайвань – 20 млн т).

Мировой рынок **природного газа** развивается под воздействием изменений на рынке жидкого топлива. Особый интерес проявляется к сжиженному природному газу, поскольку его использование на электростанциях, в автомобилях, самолетах, вертолетах постоянно растет. Торговля сжиженным газом сосредоточена в основном в Азиатско-Тихоокеанском регионе и составляет около 75% мировой торговли этой продукцией. Мировой экспорт сжиженного газа составляет около 90 млн т, а стоимость его мирового товарооборота превышает 10 млрд. долл.

До 2020 г. доля газа в мировом энергообеспечении возрастет до 26-28 %, а угля – будет находиться в пределах 19-24%.

Ведущие экспортеры природного газа в континентальные западноевропейские страны – Россия, Норвегия, Нидерланды. Экспорт газа Россией в 2001г. составлял 167 млрд куб. м на сумму 14,5 млрд. долл. или 42 % мирового экспорта; в 2005 г. он достиг 240 млрд куб. м, а в 2010 г. – 270 млрд куб. м [<http://www.wto.org>].

В настоящее время за счет нефти, газа, угля покрывается 85% спроса на энергию, а через 50 лет их суммарная доля составит 60 %.

Чтобы стабилизировать развитие международной торговли сырьем, страны заключают разные международные соглашения:

- стабилизационные соглашения, предназначенные для обеспечения стабилизации и равновесия спроса и предложения. Они предусматривают квоты на объем сырья и заключаются по меди, олову, цинку, никелю, алюминию, кофе, какао, каучуку;

- административно-товарные соглашения, предназначенные для статистического анализа сырьевых рынков и выработки рекомендаций по ведению торговли отдельными видами товаров, например, сахаром, пшеницей и другими зерновыми;

- международные товарные соглашения, предусматривающие меры по созданию и развитию экспортоориентированных производств сырья. Они заключаются, например, по джуту, древесине ценных пород, растительному и оливковому маслу и др.

6.2. Мировой рынок услуг

Мировой рынок услуг представляет собой сферу обмена услуг между странами. Наряду с мировыми товарными рынками он является неотъемлемой частью международных экономических отношений.

Предметом обмена на этом рынке являются услуги. Они выступают результатом функционирования важнейших сфер человеческой деятельности: науки, техники, производства, управление.

Услуга – это выполнение согласно договору одной стороной (исполнителем) по заданию другой стороны (заказчика) определенных действий или осуществление определенной деятельности, которые потребляются в процессе их реализации. Услуги в сфере международной торговли – это экономические отношения между двумя сторонами – резидентами и нерезидентами.

Услуги и торговля ими качественно отличаются от товаров и торговли товаров.

Главными характеристиками услуг является то, что их нельзя в отличие от товаров, увидеть и воспринимать на ощупь; они не подвергаются хранению; торговля услугами связана с их производством; экспорт услуг означает оказание услуги иностранцу, т.е. нерезиденту, даже если он находится на таможенной территории страны. Однако вышеприведенное описа-

ние характеристик услуг имеет ограничения. Некоторые услуги можно увидеть (например, отчет консультанта на дискете), некоторые из них сохраняются (например, система телефонного автоответчика).

Различие между товарами и услугами заключается также в том, как, каким образом правительство предоставляет защиту своему производителю. Если производственные отрасли промышленности защищаются посредством установления тарифов, количественных ограничений и т.п., то сфера услуг защищается главным образом национальными нормативами и правилами, касающихся прямых иностранных инвестиций и участия иностранных поставщиков услуг в деятельности национальных предприятий.

Защиту сферы услуг нельзя обеспечить соответствующими мерами на границах из-за нематериального характера услуг, а также потому, что немного операций с услугами связаны с пересечением границ.

Классификация и способы предоставления услуг в международной торговле

Международные организации систематизируют и классифицируют услуги, являющиеся предметом международной торговли.

Классификация услуг, принятая МВФ и лежащая в основе платежного баланса, показывает платежи между резидентами и нерезидентами и содержит 11 секторов (транспортные услуги; услуги, связанные с поездками; услуги связи; строительство; страхование; финансовые услуги; компьютерные и информационные услуги; роялти и лицензионные платежи; другие бизнес-услуги; личные, культурные и рекреационные услуги; правительственные услуги).

Мировой банк классифицирует услуги по укрупненным группировкам: I группа – факторные услуги, возникающие в связи с движением факторов производства, II группа – нефакторные услуги, к которым относятся виды услуг, не связанные с факторами производства (транспортные услуги, услуги, связанные с поездками, другие нефинансовые услуги).

Предложенная ВТО классификация услуг состоит из 12 секторов: коммерческие услуги; услуги связи; услуги по строительству и смежные инженерные услуги; услуги дистрибьюторов; услуги в сфере образования; услуги по охране окружающей среды; финансовые услуги; услуги в сфере охраны здоровья и в социальной сфере; услуги, связанные с туризмом; услуги по организации отдыха, культурных и спортивных мероприятий; транспортные услуги; другие услуги.

Разные характеристики услуг влияют на способ, которым осуществляются международные операции. Если международные операции с товарами предусматривают их физическое перемещение из одной страны в другую, то только некоторые виды операций с услугами предусматривают движение через границы. Однако для большинства операций в сфере услуг время и место потребления нельзя отделить, что требует приближения поставщика услуг к потребителю.

Услуги на международном уровне предоставляются с применением четырех способов, в частности:

1) трансграничные поставки, т.е. предоставление услуг через границу. Поставщик и потребитель услуги не перемещаются через границу, ее пересекает только услуга. Примерами трансграничных операций могут быть услуги, которые передаются через средства телекоммуникации (консультации по телефону или по факсу, поставка услуг по почте, перевод денег через банки), услуги, вложенные в товары (технический отчет консультанта, программное обеспечение на дискете), транспортные услуги;

2) потребление за границей, т.е. перемещение потребителей в страну экспорта. Поставщик не перемещается (туризм, образование, медицинские услуги в больнице другой страны, услуги по ремонту судов, если судно одной страны отправляется в другую для ремонта);

3) коммерческое присутствие, т.е. создание коммерческого присутствия в стране, в которой должны предоставляться услуги (открытие филиала или дочерней компании). Поставщик услуг перемещается, а потребитель не перемещается (например, прямые иностранные инвестиции, временная трудовая миграция, банковская услуга, которая предоставляется через филиал или отделение иностранного банка);

4) присутствие физических лиц, т.е. временный переезд физических лиц в другую страну ради предоставления там услуг (например, гастроли театров, артистов, лекции профессоров университетов, услуги архитекторов, юристов, поездка иностранного консультанта в страну для предоставления консультационных услуг).

Общее количество услуг, предоставляемых последними двумя способами, значительно выше того, которыми торгуют в случае применения первых двух. Однако новейшие достижения коммуникационных технологий и развитие электронной торговли создают все больше возможностей для компаний предоставлять услуги в режиме трансграничного перемещения, не создавая коммерческого присутствия в стране-импортере.

Возможны случаи, когда для предоставления услуги может использоваться не только один способ осуществления. Например, определенная консультационная услуга может быть предоставлена средствами телекоммуникации и непосредственно присутствующими физическими лицами.

Состояние и структура мирового рынка услуг

Предоставление услуг является наиболее динамичной статьей внешней торговли. Все большее количество видов услуг становится рыночным товаром и регистрируется на счете текущих операций платежного баланса страны.

Экспорт услуг составляет свыше 3,7 трлн долл. США или 19% всего объема мирового экспорта товаров и услуг, а импорт – 3,5 трлн долл. или 18,6% мирового импорта товаров и услуг. При этом торговля услугами постоянно растет достаточно высокими темпами (табл. 6.4, 6.5, 6.6).

Таблица 6.4

**Объем мировой торговли услугами в 2007-2008 гг.
(млрд. долл. США)**

Регионы и страны	Экспорт		Импорт	
	2007	2008	2007	2008
Мир в целом	3372	3778	3114	3489
Северная Америка	554	605	447	479
США	473	521	342	368
Южная и Центральная Америка	94	108	98	118
Бразилия	18	29	35	44
Европа	1743	1937	1472	1626
ЕС (27 стран)	1587	1754	1372	1513
Великобритания	281	283	195	196
Германия	217	242	256	283
Франция	145	160	129	139
Италия	110	122	118	132
Испания	127	143	96	104
СНГ	66	84	91	114
Российская Федерация	39	51	58	75
Украина	14	17	11	15
Африка	78	88	105	121
Египет	20	25	13	16
Ближний Восток	82	97	141	168
Израиль	21	24	18	20
Азия	756	859	760	864
Япония	127	146	149	167
Китай	122	146	129	158
Индия	88	103	71	84

Источник: [www.wto.org]

Таблица 6.5

Динамика развития мировой торговли услугами по регионам

Регионы мира	Темпы прироста %			
	Экспорт		Импорт	
	2007	2008	2007	2008
Северная Америка	14,4	9,1	9,3	7,3
Центр. И Южная Америка	18,0	15,2	20,8	19,7
Европа	20,7	11,1	19,2	10,4
Африка	22,5	12,7	30,2	15,5
Азия	21,4	13,6	17,9	13,7
Мир в целом	19,7	12,0	18,5	12,1

Источник: [www.wto.org]

Таблица 6.6

Мировой экспорт основных видов услуг

Виды услуг	Экспорт в 2008 г.		Ежегодное изменение, %			
	Объем млрд. долл.	Доля, %	2000-08	2006	2007	2008
Коммерческие услуги	3730	100,0	12	13	19	11
в т.ч. транспортные услуги	875	23,0	12	10	20	15
Путешествия	945	25,0	9	10	15	10
Другие коммерческие услуги	1910	51,0	14	16	22	10

Источник: [www.wto.ua]

Рост торговли услугами обусловлен такими факторами:

- революционными технологическими изменениями;
- повышением темпов развития технологических программ в области телекоммуникаций и информации;
- увеличением спроса на финансовые, страховые, банковские услуги.

Ведущие экспортеры и импортеры в мировой торговле услугами в 2008 г. представлены в табл. 6.7.

Таблица 6.7

Основные страны-экспортеры и страны-импортеры в мировой торговле услугами

Экспортеры	Объем, млрд. долл.	Доля, %	Импортеры	Объем, млрд. долл.	Доля, %
1. США	521,4	13,8	1. США	367,9	10,5
2. Великобритания	283,0	7,5	2. Германия	283,0	8,1
3. Германия	241,6	6,4	3. Великобритания	196,2	5,6
4. Франция	160,5	4,2	4. Япония	167,4	4,8
5. Китай	146,4	3,9	5. Китай	158,0	4,5
6. Япония	146,4	3,9	6. Франция	139,4	4,0
7. Испания	142,6	3,8	7. Италия	131,7	3,8
8. Италия	121,9	3,2	8. Ирландия	106,2	3,0
9. Индия	102,6	2,7	9. Испания	104,3	3,0
10. Нидерланды	101,6	2,7	10. Корея	91,8	2,6
11. Ирландия	99,2	2,6	11. Нидерланды	90,8	2,6
12. Гонконг	92,3	2,4	12. Канада	86,6	2,5
13. Бельгия	86,1	2,3	13. Индия	83,6	2,4
14. Сингапур	82,9	2,2	14. Бельгия	81,9	2,3

15. Швейцария	75,2	2,0	15. Сингапур	78,9	2,3
16. Корея	74,1	2,0	16. Российская Федерация	74,6	2,1
17. Дания	72,0	1,9	17. Дания	62,3	1,8
18. Швеция	71,6	1,9	18. Швеция	54,3	1,6
19. Люксембург	68,9	1,8	19. Таиланд	46,3	1,3
20. Канада	64,8	1,7	20. Гонконг	45,8	1,3
21. Австрия	61,7	1,6	21. Австралия	45,5	1,3
22. Российская Федерация	50,7	1,3	22. Бразилия	44,4	1,3
23. Греция	50,4	1,3	23. Норвегия	43,9	1,3
24. Австралия	45,6	1,2	24. ОАЕ	42,8	1,2
25. Норвегия	45,6	1,2	25. Австрия	42,6	1,2
26. Польша	35,3	0,9	26. Люксембург	40,7	1,2
27. Турция	34,5	0,9	27. Швейцария	36,6	1,0
28. Тайвань	33,6	0,9	28. Саудовская Аравия	34,6	1,0
29. Таиланд	33,4	0,9	29. Тайвань	33,6	1,0
30. Малайзия	29,3	0,8	30. Польша	29,9	0,9
Всего (мир)	3780,0	100,0	Всего (мир)	3490,0	100,0

В структуре мирового экспорта услуг половина его стоимостного объема приходится на международные транспортные услуги (23,0%) и международные частные (туризм) и деловые (командировки) поездки (27,0%).

Доля транспортных услуг и поездок в общем объеме торговли услугами по регионами мира приведена в табл. 6.8

Таблица 6.8

Доля транспортных услуг и поездок в экспорте и импорте услуг отдельных регионов мира, %

Экспорт		Регионы	Импорт	
Транспортные Услуги	Поездки		Транспортные услуги	Поездки
17	30,2	Северная Америка	28,8	27,2
24,3	47,2	Южная и Центральная Америка	36,7	24,0
22,8	26,8	Европа	23,4	28,5
22,8	25,7	ЕС	22,8	28,1
24,7	49,7	Африка	41,5	19,7
28,1	25,4	Азия	34,7	25,1

Источник: [<http://www.wto.org>]

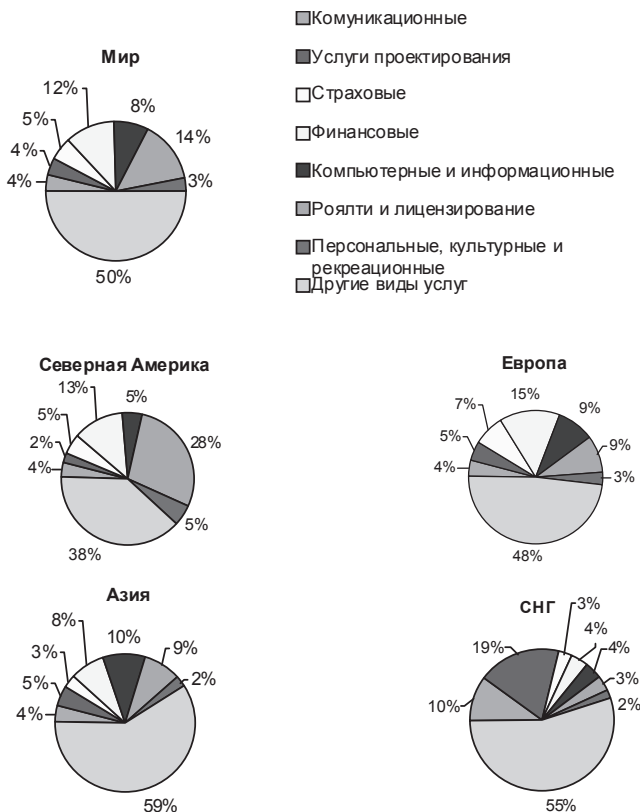


Рис. 6.1. Структура экспорта услуг (за исключением транспортных услуг и поездок)
 Источник: [http://www.wto.org]

Структуру экспорта остальных услуг по регионам мира и направлениям иллюстрирует рис. 6.1.

Для мирового рынка услуг характерной чертой является развитие быстрыми темпами рынка финансовых услуг. Так, в течение ближайших 15 лет, как считают эксперты “Mercer Oliver Wyman”, темпы прироста сектора мировых финансовых услуг значительно ускорятся и до 2020 г. его доля будет составлять почти 10% мирового ВВП. Общий объем доходов сектора мировых финансовых услуг увеличится в 3 раза (с 2 трлн до 6 трлн долл. к 2020 г.)

Доходы сектора финансовых услуг в странах Северной Америки и странах Западной Европы будут расти на 5,5% ежегодно. В других регионах этот показатель будет расти еще более высокими темпами (например, в России, Бразилии, Индии и Китае он будет расти вдвое быстрее, чем в дру-

гих странах мира). Менее благоприятной будет ситуация на рынке финансовых услуг стран Латинской Америки и Африки.

В последние годы наблюдается уменьшение объема импорта между странами ЕС, который отражает укрепление торговых связей ЕС с другими странами.

Следует отметить, что общеевропейский рынок услуг еще не создан. Причиной этого является наличие многочисленных национальных барьеров в этой сфере, начиная от создания новой компании, которая регулируется разными правовыми нормами, по установлению продажных цен, на уровень которых влияют разные налоговые режимы.

Отсутствие единственного рынка ЕС порождает ряд негативных моментов.

Во-первых, в связи с тем, что роль услуг в совокупном валовом продукте стран ЕС достигает 70 %, проблемы, с которыми сталкиваются определенные компании, влияют на экономику региона в целом.

Во-вторых, компании, особенно малые, не имеют возможности для расширения рынков сбыта своей продукции и несут дополнительные расходы.

В-третьих, для потребителей затрудняется доступ к более квалифицированным и дешевым услугам, которыми они бы смогли воспользоваться в условиях общеевропейской конкуренции между компаниями.

В-четвертых, поставщики услуг испытывают сложности в проведении рекламных компаний внутри ЕС, а также существуют многочисленные бюрократические формальности при заключении контрактов на работу и разные ставки косвенных налогов.

Развивающиеся страны на рынке услуг предлагают услуги из тех секторов, в которых имеется потенциал развития экспортной торговли. Например, из финансовых, телекоммуникационных, строительных, медицинских и других секторов. Большое количество этих стран в значительной мере зависит от импорта услуг, от либерализации которого получают преимущества, их импорт услуг постоянно растет, поскольку производительность промышленности тесно связана с доступными и недорогими финансовыми, компьютерными и информационными услугами. Предприятия в поисках иностранных рынков должны тратить значительно больше, чем раньше, на маркетинговые и научные исследования, рекламу и т.п.

Технологический прогресс в области коммуникаций дает поставщикам, которые были раньше привязаны к национальным рынкам, возможность действовать на международной арене. Банки и страховые компании, используя факсимильную связь, электронную почту могут действовать значительно эффективнее. С помощью современных информационных технологий архитекторы, инженеры могут передавать свои проекты и наблюдать за ходом строительства с тысячекилометрового расстояния.

Таким образом, современный мировой рынок услуг является целостной системой, состоящей из транспортной, туристической, финансовой, строительной, страховой и других подсистем. Они тесно взаимосвязаны между собой, чувствительны к рыночным изменениям, причиной которых являются постоянные колебания в спросе и предложении услуг на рынке, характеризуются высокой скоростью оборота капитала, что связано с коротким производственным циклом в сфере услуг, а также постоянным ростом ассортимента.

6.3. Внешняя торговля Украины товарами и услугами

Украина принадлежит к группе стран с высоким уровнем зависимости от международной торговли (ее внешнеторговая квота равняется 51,1%).

В 2009 г. внешнеторговые операции с товарами Украина осуществляла с партнерами из 211 страны мира.

Объем экспорта внешней торговли товарами составлял 39,703 млрд. долл. США, объем импорта – 45,435 млрд. долл. Однако в результате мирового финансового кризиса темпы роста, как экспорта, так и импорта, значительно снизились.

Главные торговые партнеры Украины в 2009 г. показаны в табл. 6.9

Таблица 6.9

Основные страны партнеры Украины в экспорте и импорте товаров

Страны	Экспорт			Страны	Импорт		
	Стоимость, тыс. долл. США	в % к 2008 г.	доля в общем объеме, %		Стоимость, тыс. долл. США	в % к 2008 г.	доля в общем объеме, %
Российская Федерация	8495072,3	54,0	21,40	Российская Федерация	13235774,4	68,2	29,13
Турция	2126526,4	45,9	5,36	Германия	3852129,1	53,8	8,48
Китай	1434404,7	262,0	3,61	Китай	2734257,1	48,8	6,02
Казахстан	1418429,7	77,4	3,57	Польша	2170311,2	50,7	4,78
Беларусь	1258938,2	59,8	3,17	Казахстан	2033942,1	65,2	4,48
Германия	1248125,7	67,9	3,14	Беларусь	1692833,9	60,3	3,73
Италия	1227560,5	42,2	3,09	Узбекистан	1640771,1	77,5	3,61
Польша	1213109,5	51,9	3,06	Италия	1139755,2	46,9	2,51
Индия	1152457,0	114,6	2,90	Франция	971500,6	57,7	2,14
Египет	1013336,4	65,0	2,55	Турция	952243,6	48,8	2,10

Иран, Исламская Республика	755820,1	88,0	1,90	Туркменистан	718288,5	12,8	1,58
Сирийская Арабская Республика	753297,8	72,6	1,90	Венгрия	678320,9	52,9	1,49
Венгрия	730223,1	53,4	1,84	Нидерланды	677540,1	52,8	1,49
Ливан	694099,1	204,2	1,75	Чешская Республика	622148,8	45,2	1,37
Молдова	693621,2	59,2	1,75	Австрия	612206,8	59,4	1,35
Корея, Республика	562677,4	89,9	1,42	Соединенное Королевство	651103,1	47,3	1,43
Виргинские Острова, Британские	378527,0	43,9	0,95	Корея, Республика	567640,2	27,7	1,25
Иордания	474486,0	47,5	1,20	Япония	519505,9	18,6	1,14
Израиль	393597,2	85,0	0,99	Румыния	488119,5	41,7	1,07
Объединенные Арабские Эмираты	318628,1	35,4	0,80	Индия	476788,7	73,4	1,05
Остальные страны мира	13359946	-	33,65	Остальные страны мира	9000378,4	-	19,81
Всего	39702883,3	59,3	100	Всего	45435559,2	53,1	100

Источник: [www.ukrstat.gov.ua.]

Среди главных партнеров по экспорту возросли поставки только в Китай, Индию, Ливан. Импортные поставки из основных стран- партнеров снизились.

Среди регионов мира в экспорте лидируют СНГ и Азия (39,9 и 30,5%), а в импорте – СНГ и Европа (43,34 и 35,73%) (табл. 6.10).

Таблица 6.10

Внешняя торговля Украины товарами по регионам мира

	Экспорт			Импорт			Сальдо
	Стоимость тыс. долл. США	% к 2008 г.	доля в общем объеме %	Стоимость тыс. долл. США	% к 2008 г.	доля в общем объеме, %	
Всего	39702883,3	59,3	100	45435559,2	53,1	100	-5732675,9
Страны СНГ	13473894,8	58,2	33,94	19692666,1	59,0	43,34	-6218771,3
Европа	10269594,2	52,0	25,87	16233790,4	53,3	35,73	-5964196,2
Азия	12131818,3	76,4	30,56	6540951,6	42,2	14,40	5590866,7

Африка	2628600,7	67,4	6,62	617592,6	39,6	1,36	2011008,1
Америка	1124437,0	27,1	2,83	2197967,1	52,5	4,84	-1073530,1
Австралия и Океания	21607,2	33,8	0,05	149420,8	34,6	0,33	-127813,5
Другие страны мира	52931,10	-	0,13	3170,60	-	0,01	49760,5

Источник: [www.ukrstat.gov.ua.]

Начиная с 2002 г. наметилась негативная тенденция вытеснения украинских товаров с наиболее привлекательных рынков – ЕС и Северной Америки.

Товарная структура внешней торговли в 2009 г. имеет четко выраженный сырьевой характер (табл. 6.11).

Таблица 6.11

Товарная структура экспорта и импорта Украины

Основные товарные группы	Доля в экспорте, %	Доля в импорте, %
Недрагоценные металлы и изделия из них	32,3	5,9
Минеральные продукты	9,8	34,5
Сельскохозяйственная продукция	18,7	6,4
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности	7,7	17,6
Машины, оборудование и механизмы	13,3	15,3
Драгоценный или полудрагоценный камни, драгоценные металлы и изделия из них	0,2	0,4
Текстиль, обувь, головные уборы, кожаное, меховое сырье	2,6	4,0
Продукция деревообрабатывающей и целлюлозной промышленности	3,7	3,6
Готовые пищевые продукты	5,3	4,5
Разные товары и изделия	1,5	2,5
Транспортные средства и дорожное оборудование	4,0	4,8

Источник: [www.ukrstat.gov.ua]

Итак, основу товарной структуры экспорта представляют недрагоценные металлы и изделия из них, продукция химической промышленности, минеральные продукты. В общем объеме импорта товаров преоблада-

ют минеральные продукты, машины, оборудование, продукция химической промышленности, транспортные средства.

Основные статьи экспорта украинской продукции в экономические союзы:

- страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЕС): черные и цветные металлы, а также изделия из них;
- страны СНГ: продукция машиностроения, черные и цветные металлы, а также изделия из них, готовые продукты питания;
- страны Центрально-Европейской зоны свободной торговли (ЦЕ-ФТА): минеральные продукты, черные и цветные металлы, а также изделия из них;
- страны ЕС: черные и цветные металлы, а также изделия из них, минеральные продукты, продукты растительного происхождения;
- страны Организации производителей и экспортеров нефти (ОПЕК): черные и цветные металлы, а также изделия из них, продукты растительного происхождения.

Таким образом, в структуре украинского экспорта преобладают товары с низкой степенью обработки (около 66%). Это обстоятельство предопределяет его уязвимость к изменениям во внешней конъюнктуре, которая остается главным фактором динамики экспорта. Такая структура свидетельствует о том, что формирование внешнего сектора происходит на основе использования естественных конкурентных преимуществ.

Характерной чертой внешней торговли является то, что экспорт черных металлов и изделий из них и продукции химической промышленности будет увеличиваться более медленными темпами по сравнению с остальными отраслями, прежде всего из-за низких темпов роста внешнего спроса на эту продукцию. В то же время, благодаря инвестициям в новые технологии предприятия черной металлургии, машиностроения, химической и пищевой промышленности смогут улучшить качество продукции, и в этом случае часть продукции со сравнительно высокой степенью обработки в экспорте в дальнейшем увеличится.

Сдает свои позиции в экспорте товаров машиностроительная отрасль. Ее часть в объеме экспорта уменьшилась до 13,3%. Это в значительной степени связано с сокращением спроса на данную категорию продукции украинских предприятий со стороны ее традиционных потребителей в России и в ряде других стран СНГ.

Наблюдается тенденция к увеличению импорта готовых продуктов питания: кондитерских изделий, местных продуктов, макаронных изделий.

Основные поставщики продуктов питания – Россия, Польша, страны ближнего зарубежья. Снизился импорт в Украину мяса и субпродуктов, что связано с запретом на импорт отдельных продуктов и переориентацией отечественных экспортеров этой продукции с иностранного рынка на внутренний.

Расширяется импорт пшеницы из России и Казахстана. Увеличиваются поставки в Украину удобрений (в основном из России), поскольку благодаря низким ценам на энергоносители российская продукция намного привлекательнее, чем украинская.

Среди регионов Украины наибольшие объемы экспорта товаров приходятся на г. Киев, Донецкую, Днепропетровскую, Запорожскую, Луганску, Полтавскую и Николаевскую области.

Наибольшие импортные поступления осуществляются в г. Киев, Донецкую, Днепропетровскую, Запорожскую, Киевскую, Харьковскую и Одесскую области.

Об уровне конкурентоспособности украинских товаров на мировом рынке свидетельствуют данные табл. 6.12.

Таблица 6.12

Оценка уровня конкурентоспособности Украины по отдельным отраслям

Отрасль	Количество стран-экспортёров	Место Украины среди стран-экспортёров	Лидеры на рынке данной отрасли
1. Транспортные средства	87	45	Франция, Германия, Республика Корея
2. Химикаты	123	38	Германия, Нидерланды, Бельгия и Люксембург, Сингапур
3. Неэлектронная продукция машиностроения	93	49	Германия, Италия, Швеция, Швейцария
4. Средства информатики	68	52	Япония, Республика Корея, Сингапур, Ирландия
5. Комплектующие к электронной технике	87	61	Германия, Франция, Япония, Италия
6. Минеральное сырьё	144	43	Австралия, Великобритания, ЮАР, Россия
7. Базовая продукция обрабатывающей промышленности	124	21	Германия, Швеция, Италия, Япония
8. Другая продукция обрабатывающей промышленности	122	74	Германия, Нидерланды, Швейцария, Япония
9. Необработанные товары продовольственного назначения	168	51	Нидерланды, Франция, Австралия, Дания
10. Продукция пищевой промышленности	141	54	Нидерланды, Франция, Дания, Бельгия и Люксембург

11. Продукция лесного комплекса	115	56	Швеция, Финляндия, Австрия, Малайзия
12. Одежда	118	56	Италия, Китай, Португалия, Республика Корея
13. Текстиль	112	78	Италия, Германия, Республика Корея, Бельгия и Люксембург
14. Изделия из кожи	82	53	Италия, Тайвань, Республика Корея, Бельгия и Люксембург.

Источник: [www.wto.org]

В Украине в 2005-2008 гг. постоянно росли объемы внешней торговли услугами, но в 2009 г. они снизились: темп роста экспорта по сравнению с 2008 г. составил 81,1%, импорта – 79,9%. Внешнеторговые операции с услугами осуществлялись с 209 странами мира.

Главные торговые партнеры Украины в торговле услугами приведены в табл. 6.13.

Таблица 6.13

Основные страны- партнеры Украины в экспорте и импорте услуг

Страны	Экспорт			Страны	Импорт		
	Стоимость, тыс. долл. США	% к 2008 г.	доля в общем объеме, %		Стоимость, тыс. долл. США	% к 2008 г.	доля в общем объеме, %
Российская Федерация	3452191,6	89,6	36,26	Российская Федерация	652017,6	72,9	12,61
Объединенное Королевство	538453,2	77,5	5,66	Австрия	226300,4	67,8	4,38
США	441454,9	79,5	4,64	Кипр	668281,4	101,0	12,93
Кипр	457721,4	71,8	4,81	Объединенное Королевство	641162,3	74,2	12,40
Германия	369488,5	67,5	3,88	Германия	362864,6	70,9	7,02
Швейцария	301129,1	48,7	3,16	США	302327,3	70,9	5,85
Виргинские острова, Британские	247077,0	91,3	2,60	Франция	301511,8	107,8	5,83
Бельгия	228540,6	96,1	2,40	Виргинские острова, Британские	26737,2	54,2	0,52
Турция	175870,9	88,3	1,85	Бельгия	228102,2	88,4	4,41
Австрия	162987,7	62,4	1,71	Австрия	226300,4	67,8	4,38

Канада	134029,3	111,2	1,41	Турция	177856,4	78,5	3,44
Италия	120201,1	72,5	1,26	Швеция	129340,1	88,5	2,50
Нидерланды	118080,3	72,9	1,24	Нидерланды	125508,9	94,3	2,43
Панама	115930,6	100,4	1,22	Польша	114860,5	49,8	2,22
Эстония	108085,8	57,0	1,14	Бельгия	67032,7	84,9	1,30
Мальта	103799,3	178,2	1,09	Чешская Республика	66204,6	95,2	1,28
Казахстан	95858,9	84,8	1,01	Норвегия	5648,6	82,4	0,11
Франция	86537,1	70,0	0,91	Македония	50046,7	429,9	0,97
Беларусь	84821,6	68,8	0,89	Канада	50119,5	151,3	0,97
Греция	83061,2	59,1	0,87	Италия	48074,3	88,3	0,93
Прочие	2095437,2	-	22,01	Прочие	698506,1	-	13,51
Всего	9520757,3	81,1	100	Всего	5168803,6	79,9	100

Источник: [www.ukrstat.gov.ua]

Из общего объема экспорта услуг 46% составляют услуги в страны СНГ и 23% – в страны ЕС. Российская Федерация остается основным партнером из стран СНГ (36,26% объема всех оказанных услуг). Объем экспорта услуг вырос только в Мальту, Канаду и Панаму.

Крупнейшими импортерами услуг в 2009 г. были Российская Федерация, США и Кипр. Существенно увеличился объем импортируемых услуг из Франции (430%) и Беларуси (151,3%).

Товарную структуру услуг за 2009 г. иллюстрируют данные табл. 6.14.

Таблица 6.14

Структура экспорта-импорта услуг

Виды услуг	Экспорт			Импорт		
	тыс.долл. США	% к общему объему	% к 2008 г.	тыс.долл. США	% к общему объему	% к 2008 г.
Услуги - всего	9520757,3	100,0	81,1	5168803,6	100,0	79,9
Транспортные услуги	6256533,2	65,7	81,9	981112,3	19,0	59,2
Путешествия	298260,9	3,1	60,5	282468,5	5,5	66,3
Услуги связи	320513,6	3,4	96,9	152058,7	2,9	105,9
Строительные услуги	123128,5	1,3	93,9	157800,7	3,1	148,3
Страховые услуги	80186,5	0,8	41,9	124089,7	2,4	66,7
Финансовые услуги	369934,5	3,9	76,0	1318907,0	25,5	90,0

Компьютерные услуги	277929,8	2,9	102,8	156468,4	3,0	66,0
Роялти и лицензионные услуги	14589,2	0,2	36,9	250053,3	4,8	87,1
Другие деловые услуги	94984,3	1,0	68,1	156841,1	3,0	97,4
Разные деловые, профессиональные и технические услуги	1210188,1	12,7	78,5	884656,6	17,1	78,8
Услуги частным лицам и услуги в отрасли культуры и отдыха	30769,8	0,3	60,9	143481,1	2,8	78,1
Государственные услуги, которые не отнесены к другим категориям	14904,5	0,2	335,0	515579,6	10,0	112,9
Услуги по ремонту	428834,4	4,5	100,7	45286,6	0,9	129,6

Источник: [www.ukrstat.gov.ua.]

Наибольшая доля в общем объеме украинского экспорта услуг приходилась на транспортные услуги (65,7%), разные деловые, профессиональные и технические услуги (12,7%), услуги по ремонту (4,5%). Наиболее высокие темпы роста характерны для компьютерных, государственных услуг и услуг по ремонту.

Наибольшую долю в общем объеме импорта услуг составляли транспортные (19%) и финансовые услуги (25,5%). Наиболее быстрыми темпами рос импорт строительных (148,3%) и ремонтных (129,6%) услуг.

В целом украинский рынок услуг еще недостаточно развит, на нем достаточно узкий спектр секторов, в которых наблюдается активность и развитие.

Украина имеет перспективы для развития таких секторов услуг, как:

- услуги связи (телекоммуникационные, аудиовизуальные);
- финансовые услуги, в том числе банковские и страховые;
- транспортные услуги (морской, речной, авиационный, космический, автомобильный, железнодорожный, трубопроводный транспорт);
- компьютерные и связанные с ними услуги;
- научно-исследовательские услуги;
- строительные и связанные с ними инженерные услуги;
- услуги туризма;
- услуги, связанные со здравоохранением.

В секторах телекоммуникационных и финансовых услуг существенное значение имеет наличие капиталов. В сфере финансовых услуг задействовано значительное количество сравнительно небольших банков. Недостаточное развитие институтов финансового посредничества и инфраструктуры в секторе телекоммуникаций создает препятствия для экономического роста, не способствует быстрому внедрению новейших технологий. Иностранные инвестиции в эти секторы будут способствовать внедрению более перспективных, экономичных технологий.

Украине, как транзитному государству, необходимо уделять больше внимания, кроме трубопроводного транспорта, развитию других видов транспортных услуг. Благодаря технологическим возможностям и потенциалу в отраслях самолето- и судостроения, Украина имеет хорошие перспективы для развития дополнительных транспортных услуг, связанных с ремонтом и обслуживанием.

Украина также имеет значительный научно-технический потенциал и наработки во многих наукоемких отраслях (самолето- и ракетостроение, спутниковые технологии, информатика, биотехнологии и др.). Развитие секторов компьютерных, научно-исследовательских и связанных с ними услуг будет способствовать стимулированию технологического прорыва в разных секторах экономики, расширению использования информационных технологий, развитию национальной информационной структуры.

РАЗДЕЛ II. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

ГЛАВА 7. МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА

7.1. Сущность и формы международного движения капитала

Международное движение капитала – это довольно развитая составляющая международного перемещения факторов производства. Его суть заключается в изъятии из оборота части национального капитала и включения его в производственный процесс или иное обращение в других странах. В современных условиях мобильность капитала оценивается как достаточно высокая, хотя она и имеет более жесткие ограничения, чем международная торговля. Темпы роста перемещения капитала между странами в несколько раз превышают темпы роста производства и международной торговли.

Международное движение капитала может замещать или дополнять международную торговлю, если эффективность использования капитала выше, чем результат международной торговли.

Международная миграция капитала – это не физическое перемещение средств производства, а **финансовая операция**: предоставление займов, купля-продажа ценных бумаг, инвестирование.

Эффективность международного перемещения капитала проиллюстрируем на примере двухсторонней модели рынка капитала (рис. 7.1) [13, с. 299; 47, с. 347].

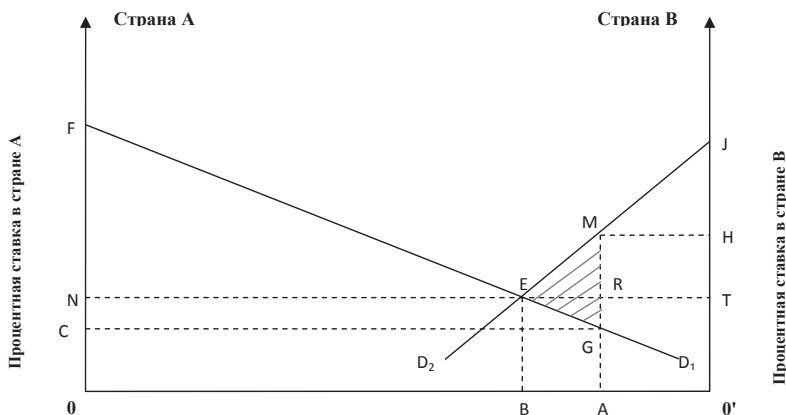


Рис. 7.1. Двухсторонняя модель рынка капитала

Предположим, что мир состоит из страны А и страны В, а их общий капитал равен OO' (капитал страны А – OA , капитал страны В – $O'A$). Рост объема производства (в стоимостном выражении) в зависимости от вложенных инвестиций в стране А показан прямой D_1 , в стране В – прямой D_2 . В условиях отсутствия международного движения капитала страна А весь свой капитал использует в национальных рамках, и получает доход на капитал (процент) в размере OC . Объем производства страны А благодаря использованию этого капитала представлен площадью фигуры $OFGA$, прибыль собственников капитала равна площади фигуры $OCGA$. Остальное (CFG) является доходом собственников других факторов производства (земля, труд). Страна В в аналогичных условиях получает доход $O'H$. Ее объем производства равен площади фигуры $O'JMA$, доход собственников капитала составляет $O'HMA$, а площадь фигуры HJM является доходом собственников других факторов производства.

Теперь рассмотрим ситуацию со свободным международным перемещением капитал. Поскольку прибыльность инвестиций в стране В выше ($O'H$), чем в стране А (OC), капитал в размере AB переместится из страны А в страну В, в результате чего норма дохода от капитала выровняется и окажется на уровне BE , то есть $ON=O'T$. Следовательно, общий объем производства в стране А составит $OFERA$: за счет оставленного в стране капитала – $OFEB$ и за счет иностранных инвестиций в страну В – $ABER$. Этот совокупный продукт больше первоначального на площадь фигуры ERG . Общий доход собственников капитала увеличивается до $ONRA$, а доходность от других факторов производства уменьшается до NFE .

Приток капитала AB в страну В приводит к снижению прибыльности от капитала с $O'H$ до $O'T$. Однако благодаря инвестированию как своего капитала, так и инвестициям из страны А, происходит рост внутреннего объема производства с $O'JMA$ до $O'JEB$. Из суммы совокупного общего продукта, который равен $ABEM$, на долю иностранных инвесторов приходится $ABER$. Чистый рост дохода страны В в совокупном общем продукте равен площади фигуры EMR . Общий доход собственников капитала страны В снижается с $O'HMA$ до $O'TRA$, а доходы собственников других факторов производства возрастают с HJM до TJE .

С точки зрения всего мира, в результате международного перемещения капитала совокупный объем производства возрос с $OFGA + O'JMA$ до $OFEB+O'JEB$, то есть на размер площади фигуры GEM . При этом ERG принадлежит стране А, т.к. она более эффективно использует свой капитал вследствие инвестирования в страну В, а EMR принадлежит стране В, т.к. она увеличивает инвестируемый капитал в результате притока инвестиций из страны А.

Таким образом, международное перемещение капитала способствует увеличению совокупного мирового производства продукции за счет более эффективного использования ресурсов.

Конкретные формы международного перемещения капитала различаются по таким признакам:

- по источникам происхождения капитала;
- по характеру использования капитала;
- по срокам вложения капитала;
- по цели вложения капитала [29 с. 155].

По источникам происхождения капитал делится на официальный и частный.

Официальный капитал – это средства государственного бюджета или международных организаций (МВФ, Всемирный банк и др.), которые перемещаются за границу или принимаются из-за границы по решению правительств или межправительственных организаций. Его источником являются деньги налогоплательщиков.

Частный капитал – это средства частных фирм, банков и других негосударственных организаций, которые предоставляются в виде инвестиций, торговых кредитов, межбанковского кредитования.

По характеру использования капитал делится на предпринимательский капитал и ссудный капитал.

Предпринимательский капитал – это средства, которые прямо или косвенно вкладываются в производство с целью получения прибыли. Это, как правило, частный капитал.

Ссудный капитал – это средства, которые предоставляются заемщику с целью получения процента. В международных масштабах в качестве ссудного капитала выступает в основном официальный капитал.

По срокам вложения капитал делится на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный.

Краткосрочный капитал: вложение капитала на срок до одного года, главным образом в форме торговых кредитов.

Средне- и долгосрочный капитал – вложение капитала на срок свыше одного года.

Все вложения предпринимательского капитала осуществляются преимущественно в форме прямых инвестиций, а также в виде государственных кредитов.

По цели вложения капитал делится на прямые и портфельные инвестиции.

Прямые инвестиции – вложение капитала с целью приобретения контроля над объектом размещения капитала. Это в основном вывоз частного предпринимательского капитала.

Портфельные инвестиции – вложение капитала в иностранные ценные бумаги без права контроля над объектом инвестирования. Это также в основном вывоз частного предпринимательского капитала.

С практической точки зрения важнейшим является функциональное деление капитала на прямые и портфельные инвестиции. Основную роль в

международном движении капитала играют международные займы и банковские депозиты.

Формы международного движения капитала определяются в инвестиционном и банковском законодательстве каждой отдельной страны.

7.2. Прямые иностранные инвестиции

Сущность прямых иностранных инвестиций

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) занимают особое место среди форм международного движения капитала. Это обусловлено двумя основными причинами:

- прямые иностранные инвестиции – это реальные инвестиции, которые, в отличие от портфельных, не являются чисто финансовыми активами, выраженными в национальной валюте. Они вкладываются в предприятия, землю и другие капитальные товары;

- прямые иностранные инвестиции, в отличие от портфельных, обычно обеспечивают управленческий контроль над объектом, в который инвестирован капитал.

До возникновения транснациональных корпораций (ТНК) все частные иностранные инвестиции были в основном "портфельными". С появлением ТНК (т.е. предприятий, являющихся собственниками или контролирующими производство товаров и услуг за пределами страны, в которой они базируются) часть международного движения капитала приобретает форму прямых иностранных инвестиций.

Прямые иностранные инвестиции – это разновидность иностранных инвестиций, предназначенных для вложения в производство и обеспечивающих контроль за деятельностью предприятий посредством владения контрольным пакетом акций. Пропорция, которая определяет подконтрольность, различна в разных странах. В США формально признается прямым иностранным инвестированием любое вложение капитала, если инвестор имеет или получает 10% собственности. Прямые иностранные инвестиции охватывают все виды инвестирования – будь то приобретение новых акций, или простое кредитование, лишь бы только инвестирующая фирма имела свыше 10% акций иностранной фирмы. Доля участия в акционерном капитале фирмы может быть получена и в обмен на технологию, квалифицированные кадры, рынки и т.п.

Собственность инвестора (полная или частичная) и его контроль над зарубежным предприятием, которое становится частью организационной структуры ТНК как ее филиал или дочернее предприятие – главное отличие прямых иностранных инвестиций от других видов инвестирования.

Отличительной чертой прямых иностранных инвестиций можно считать и преобладание уровня продаж продукции, произведенной за грани-

цей с помощью ПИИ, над продажами отечественной продукции в виде товарного экспорта.

Факторами, которые активно влияют на рост прямых иностранных инвестиций и обуславливают опережающие темпы роста ПИИ по сравнению с темпами роста мировой торговли (а также ВВП промышленно развитых стран), являются: интеграция производства, эволюция его в сторону создания так называемой международной продукции; возрастающая роль ТНК; экономическая политика промышленно развитых стран, направленная на поддержку темпов экономического роста и уровня занятости; стремление развивающихся стран и стран с переходной экономикой преодолеть кризисное состояние экономики и социальной сферы; экологические факторы, побуждающие развитые страны переводить вредное производство в развивающиеся страны. При участии в прямых иностранных инвестициях правительства дополнительным мотивом может быть достижение определенных политических целей: обеспечение стратегическими ресурсами, расширение сферы своего влияния.

Прямые иностранные инвестиции составляют основу господства ТНК на мировом рынке. Они позволяют транснациональным корпорациям использовать предприятия в зарубежных странах для производства и сбыта продукции и быстро распространять новые товары и новые технологии в международном масштабе и тем самым повышать свою конкурентоспособность. Для них ПИИ мотивированы в конечном итоге прибылью.

Чтобы понять возможность получения этой прибыли, необходимо остановиться на характеристике основных групп факторов, побуждающих к ПИИ. Это – маркетинговые факторы, торговые ограничения, стоимостные факторы, инвестиционный климат.

Маркетинговые факторы являются основными в росте ПИИ. ТНК нуждаются в расширении рынка для поддержания или увеличения своих продаж.

Между тем даже достаточно емкий внутренний рынок устанавливает пределы роста. Ограниченность продуктовой диверсификации размерами внутреннего рынка делает необходимой географическую диверсификацию производства: организацию производства за рубежом, приобретение иностранных фирм, установление контроля над ними.

Торговые ограничения. ПИИ позволяют фирмам обойти торговые барьеры и функционировать за границей как местные фирмы, не подпадая под таможенные пошлины, платежи или другие импортные ограничения.

В дополнение к барьерам, создаваемым правительством, ограничения могут создаваться покупателями, которые желают потреблять местные товары и услуги, а также как результат националистических тенденций или как следствие существующих культурных особенностей. Более того, часто местные покупатели желают покупать товары и услуги у тех, кто заслуживает их доверия, т.е. у отечественных производителей. Для некоторых про-

дуктов эффект страны происхождения может заставить фирму основать завод в стране-потребителе, чтобы создать позитивный стереотип качества продукта.

Стоимостные факторы. Обслуживаемые рынки, находящиеся на значительном расстоянии и ограниченные высокими тарифными барьерами, создают много препятствий для возможностей экспортеров на зарубежных рынках. Многие из промышленных ТНК основывают производство за границей для получения преимуществ в издержках по таким статьям, как труд и сырье. Так, немецкий рабочий в обрабатывающей промышленности "стоит" в 4 раза больше тайваньского, в 9 раз больше бразильского, в 54 раза больше российского. Большинство американских филиалов снабжают свои американские материнские компании низкостойкими факторами и компонентами.

Прямые иностранные инвестиции осуществляются не только горизонтально, т.е. фирмами, которые покупают или основывают аналогичные фирмы за рубежом, но и вертикально. Некоторые фирмы усматривают привлекательность ПИИ в том, что они позволяют повысить надежность источников снабжения сырьем и другими промежуточными продуктами (полуфабрикатами). Вертикальная интеграция увеличивает надежность снабжения и может привести к сокращению эксплуатационных расходов и обеспечить контроль за товаропотоками через границы в сложной мировой системе распределения.

Инвестиционный климат. ПИИ, согласно определению, позволяют осуществлять контроль над деятельностью предприятия. Однако, контроль может быть бесполезным из-за неблагоприятных условий "окружающей среды", даже если фирма владеет филиалом на 100%. Реальность обеспечения контроля, а следовательно и прибыльность ПИИ зависит от наличия в стране инвестиционного климата – совокупности политических, экономических, юридических, социальных, бытовых условий, которые определяют степень риска инвестиций и их прибыльность.

Общее отношение в мире к иностранным инвестициям и к их последующему развитию может быть определено как двойственное. Признавая выгодность ПИИ в краткосрочном плане, почти все страны, опасаясь подрыва контроля над национальными экономическими ресурсами и суверенитета страны, ограничивают иностранную собственность в ключевых секторах экономики.

Дискриминация по отношению к ПИИ может осуществляться в виде увеличения налогов; ценового контроля или мер, направленных персонально на иностранные фирмы (частичная национализация, местное законодательство, ограничение перевода денег (платежей), экспортные правила и ограничения эмиграции рабочей силы).

Инвестиционный климат определяется также валютными рисками. Это выражается обычно в возникновении рисков, связанных с переводом и обращением иностранной валюты.

Структуру основных факторов прямых иностранных инвестиций можно представить следующим образом.

Маркетинговые факторы :1) размер рынка, 2) рост рынка, 3) стремление удержать часть рынка, 4) стремление добиться успеха в экспорте материнской компании, 5) необходимость поддерживать тесные контакты с покупателями, 6) неудовлетворенность существующим состоянием рынка, 7) экспортная база, 8) следование за покупателями, 9) следование за конкуренцией.

Торговые ограничения: 1) торговые барьеры, 2) предпочтение местными покупателями отечественных продуктов.

Стоимостные факторы: 1) стремление быть ближе к источникам снабжения, 2) наличие трудовых ресурсов, 3) наличие сырья, 4) наличие капитала и технологий, 5) низкая стоимость труда, 6) низкая стоимость других издержек производства, 7) низкие транспортные расходы, 8) финансовые и другие стимулы со стороны правительства, 9) более благоприятные уровни цен.

Инвестиционный климат: 1) общее отношение к иностранным инвестициям, 2) политическая стабильность, 3) ограничения на собственность, 4) регулирование валютных курсов, 5) стабильность иностранной валюты, 6) структура налогов, 7) хорошее знание страны.

Общие: 1) ожидание высоких прибылей, 2) другие.

Указанные факторы ПИИ конкретизируются при разработке инвестиционной политики с помощью системы индикаторов, включающей около 340 показателей и более 100 оценок экспертов в экономической, юридической, технической, социальной и других областях. Данные анализа образуют 10 основных факторов, позволяющих дать оценку потенциальным возможностям страны выступить в качестве принимающей ПИИ или так называемому конкурентному потенциалу страны. Эти факторы включают:

- динамику экономики (экономического потенциала);
- производственную мощность промышленности;
- динамику рынка;
- финансовую помощь со стороны правительства;
- человеческий капитал;
- престиж государства;
- обеспеченность сырьем;
- ориентацию на внешний рынок (экспортные возможности);
- инновационный потенциал;
- общественную стабильность.

Каждый из перечисленных 10 факторов включает в себя систему конкретных показателей. Например, при оценке человеческого капитала швейцарские эксперты предложили использовать 36 показателей, включающих: численность населения и ее динамику; общий уровень безработицы; миграцию рабочей силы в целом, в том числе высококвалифицирован-

ной; уровень профессиональной подготовки; мотивацию нанимаемых работников и их мобильность; менеджмент и его профессиональную адаптацию; уровень заработной платы; государственные расходы на образование на душу населения; уровень рабочей силы с высшим образованием; выпуск периодических изданий; систему здравоохранения и т.п.

На практике большинство решений о прямых иностранных инвестициях основываются на множестве мотивов, учитывают многочисленные факторы. Политические мотивы инвестирования редко отделены от экономических.

Исходя из данных экспертных оценок, наиболее привлекательными условиями для ПИИ обладают следующие страны: США, Канада, Германия, Швейцария, а также Азиатско-Тихоокеанские новые индустриальные страны (НИС).

Формы прямых иностранных инвестиций

Прямые иностранные инвестиции осуществляются в форме передачи капитала из одной страны в другую с помощью или кредитования, или приобретения акций у зарубежного предприятия, которое находится в значительной мере в собственности инвестора или под его контролем, или путем создания нового предприятия. Поэтому прямые иностранные инвестиции, как правило, означают высокий уровень обязательств инвестора перед подконтрольной ему фирмой в отношении передачи новых технологий, управленческого ноу-хау, обеспечения квалифицированными кадрами. Невещественные, подвижные активы становятся в современных условиях довольно распространенной формой ПИИ¹. Они могут иметь место даже при небольшом первоначальном финансировании или без какого-либо перемещения финансового капитала за границу.

Названная форма прямых иностранных инвестиций предусматривает передачу подконтрольному филиалу управленческих навыков, торговых секретов, технологий, права использования торговой марки материнской компании и т.п. В связи с этим особое внимание следует обратить на технологический трансферт.

Технологический трансферт означает не только появление на рынке нового оборудования, но и овладение техникой выполнения операций на нем. В отраслях промышленности, в которых роль интеллектуальной собственности существенна, таких как фармакология, образование, медицина, научные исследования, доступ к ресурсам и разработкам материнской компании приводит к получению выгод, намного превышающих те, кото-

¹ Наиболее вероятной причиной распространения этой формы является боязнь экспроприации.

рые могли бы быть получены вследствие вливания капитала. Это объясняет интерес многих правительств к тому, чтобы ТНК размещали научно-исследовательские центры (мощности) в их странах. Интегральной частью технологического трансферта являются менеджерские способности, которые выступают наиболее значимым компонентом прямых иностранных инвестиций.

К принципам технологического трансферта обычно относят:

1. Полезность соответствующей технологии.
2. Благоприятные социальные и экономические условия, обеспечивающие ее передачу.
3. Готовность и способность принимающей страны использовать и адаптировать технологию.

В индустриальных странах сложные технологические процессы экономически оправданы, а специалисты этих стран способны решать возникающие проблемы и развивать технику. Проблемы возникают в менее развитых странах с небольшим индустриальным опытом. Производственные мощности должны быть приспособлены к производству маленькими сериями; оборудование и операции должны быть предельно упрощены из-за нехватки квалифицированного и подготовленного персонала. В большинстве случаев в этих странах качество только достигает мировых стандартов. Для преодоления такого рода проблем, например, такой гигант по производству электроники, как "Филипс", создал специальный экспериментальный завод. Завод способствует тому, чтобы многие элементы, определяющие возможность функционирования производства, были приспособлены к местным условиям, и таким образом необходимые ноу-хау и другие элементы были переданы развивающимся странам.

Технологический трансферт возрастает вместе с ростом индустриализации, которая будет создавать не только потребность в новых технологиях, но и усложнять процессы и технологии в уже существующих секторах экономики.

Последствия прямых иностранных инвестиций

Прямые иностранные инвестиции оказывают существенное воздействие как на социально-экономическое развитие стран-инвесторов (откуда уходит капитал)² и принимающих стран (куда направляется капитал), на положение разных социальных групп в этих странах, так и на состояние и динамику развития мирового хозяйства в целом и отдельных его регионов.

Влияние прямых иностранных инвестиций на принимающие страны и страны-инвесторы обычно рассматривается по таким направлениям:

² Эти страны также называются «странами базирования»

накопление капитала; овладение современной технологией и управленческими ноу-хау; состояние платежного баланса; уровень занятости и заработной платы; реализация национальных экономических планов; культурные изменения; правительственная социальная и экономическая политика и т.п.

По всем этим направлениям влияние иностранных инвестиций может быть как позитивным, так и негативным, различным для принимающих стран и стран базирования, для развитых стран, развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Поэтому, зная общий характер потенциальных последствий того или другого направления ПИИ, нужно иметь в виду, что это "общее" – не всегда обязательно для всех стран. Иначе говоря, общие положения о выгодности или невыгодности ПИИ не могут быть применены к любой стране. Конкретная ситуация в конкретной стране, сопровождающая ПИИ (а именно: размеры инвестиций и их использование, уровень занятости, состояние платежного баланса, распределение дохода от ПИИ, влияние на окружающую среду и социально-политический климат и т.п.) определяет как частный, так и общий характер эффекта от ПИИ.

Большинство экономистов сходятся во мнении, что потенциальная выгодность ПИИ, наиболее очевидна для промышленно развитых стран, вне зависимости от того выступают они в роли инвесторов или в роли принимающей страны. Как страны базирования они получают доходы в форме процентов, дивидендов, лицензионных платежей и платежей за управленческие услуги, что увеличивает возможность накопления капитала, количество рабочих мест, поступления налогов в бюджет и др. Прямые иностранные инвестиции для этих стран означают расширение экспортных рынков, доступ к сырью и дешевой рабочей силе, возможность реализации специфических преимуществ фирм-инвесторов в технологии и управлении, минимизации налогообложения и, как следствие, повышение конкурентоспособности.

Страна-инвестор может также нести убытки вследствие оттока капитала. Это происходит в том случае, если доход от ПИИ не поступает в страну базирования. Но главный отрицательный момент для страны базирования касается занятости: экспорт ПИИ – это экспорт рабочих мест. Реальна и такая опасность: ноу-хау, сопровождающие иностранные инвестиции фирмы, могут быть использованы принимающей страной против страны-инвестора.

Если страна базирования не может полностью реализовать свои преимущества, связанные с ПИИ, и многие из них могут быть присвоены другими субъектами, то возникает потребность либо прекратить отток ПИИ, либо ограничить его посредством установления оптимального налогообложения на отток ПИИ.

Как принимающие, промышленно развитые страны также имеют несравненно большие (чем развивающиеся страны) возможности реализо-

вать такие потенциальные выгоды от ПИИ, как увеличение рабочих мест, стимулирование внутренней конкуренции, структурная перестройка экономики, преимущественное инвестирование в высокотехнологичные отрасли, НИОКР и особенно в развитие фундаментальных исследований.

Что же касается развивающихся стран и стран с переходной экономикой, то большинство из них нуждается в ПИИ. Более того, для некоторых из этих стран иностранные инвестиции – единственный шанс выйти из "порочного круга бедности".

Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой прямые иностранные инвестиции это:

- рабочие места и, следовательно, рост благосостояния зачастую как результат обучения и повышения квалификации рабочей силы;
- вовлечение не используемых ресурсов в экономический оборот;
- возможность овладения новой технологией и новыми методами управления, подготовки кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики;
- возможность принимать участие в международном разделении труда, сократить импорт и расширить экспорт и др.

В современных условиях прямые иностранные инвестиции часто рассматриваются в качестве стабилизирующего фактора в период валютных кризисов в развивающихся странах. Как правило, страна становится реципиентом ПИИ, если у потенциальных инвесторов относительно нее в долгосрочном плане сформировался положительный имидж. Под влиянием последнего и с учетом инвестиционного климата осуществляются капиталовложения в создание предприятий или расширение производственных мощностей. Нетто-приток ПИИ в развивающиеся страны в 90-х годах резко возрос, вследствие чего прямые инвестиции стали доминирующим источником частного финансирования из-за границы, для стран данной группы. Эта положительная тенденция продолжалась с 2000 до 2006г., за исключением 2002-2003 гг., когда поступления ПИИ в Латинскую Америку временно сократились вследствие кризиса в Аргентине [42, с. 161].

Совокупный эффект от ПИИ может привести к участию страны в международной конкуренции, к общему укреплению ее положения на мировом рынке.

ПИИ влияют и на платежный баланс. Замещение импорта внутренним производством, доходы от экспорта, субсидирование импорта технологий и менеджмента – все это способствует расширению торговой части платежного баланса принимающей страны. ПИИ могут не только уменьшить зависимость от импорта данного продукта за счет увеличения внутреннего производства, но и способствовать получению дохода от его экспорта. Некоторые страны, например, Бразилия, в качестве условий ПИИ ставят экспорт продуктов, произведенных в результате их вложений.

С позиции платежного баланса ПИИ в начальный период благоприятны для принимающей страны, но неблагоприятны в долгосрочном плане, если происходит репатриация доходов. Для страны базирования отток капитала ухудшает состояние платежного баланса в краткосрочном плане, но улучшает в перспективе, когда начинают поступать платежи по процентам и дивидендам из-за границы.

Отрицательное влияние ПИИ на развивающиеся страны проявляется в следующем:

- 1) технологическая зависимость;
- 2) нарушение экономических планов;
- 3) культурные изменения;
- 4) вмешательство ТНК в деятельность правительства принимающей страны.

Поскольку ПИИ в большинстве случаев сконцентрированы в высокотехнологичных производствах, то ТНК обычно хотят сосредоточить свои усилия в области НИОКР, особенно фундаментальных исследованиях. Используя технологический трансферт, ТНК могут оказать помощь в экономическом развитии принимающей страны, но могут сделать ее зависимой от внедряемой новой и сверхновой технологии. Более того, ПИИ могут способствовать "оттоку умов" из принимающих стран в исследовательские центры стран базирования. Многие страны подавлены технологическим господством Соединенных Штатов и Японии и рассматривают его как наказание на долгие годы. Например, в Канаде к началу 80-х годов сложился высокий удельный вес иностранной собственности и контроля над национальной экономикой со стороны иностранцев (74%). При этом не в высокотехнологичных отраслях, а в производстве давно освоенных изделий и компонентов. Это вызвало "утечку умов" в США, поскольку высококвалифицированные канадские специалисты не находили себе применения. Канадское правительство было вынуждено стать на путь сокращения иностранного участия в экономике, ужесточения контроля над ПИИ. Проведение такой политики привело к росту безработицы и спаду производства, но дала положительные результаты в области исследований и разработок новых технологий канадскими фирмами.

Многие страны одним из условий ПИИ выдвигают требование размещения исследовательских центров на их территории. Западноевропейские страны, например, сосредоточили усилия на фундаментальных исследованиях в рамках так называемого проекта "Эврика", который концентрирует общеевропейские ресурсы (государственного и частного секторов) на развитии новых технологий.

Многие из потенциальных экономических выгод, приносимых ПИИ, зачастую не реализуются. Приток капитала может в более отдаленной перспективе сопровождаться его оттоком, что, естественно, наносит ущерб принимающей стране. Например, многие отели, построенные в странах

Карибского бассейна транснациональными корпорациями, не могли найти местных поставщиков и вынуждены были тратить валюту на импортные поставки. Далеко не всегда происходит обещанное обучение местного персонала. Вместо стимулирования внутренней конкуренции и содействия предпринимательству, транснациональные корпорации с их превосходством в производстве продуктов и маркетинговых способностях подавляют конкуренцию. ТНК могут не выполнять обязательств по использованию местных поставщиков, а использовать собственных поставщиков со своих внутренних рынков.

Некоторые принимающие страны рассматривают ПИИ как инструмент экономического и политического вмешательства правительств стран-инвесторов в их внутренние дела. Известно, что США широко используют ТНК американского базирования для реализации своей внешней политики во всех регионах мира.

Экстерриториальность ТНК, т.е. распространение государством собственных законов на иностранные предприятия своих компаний, усложняет контроль принимающей страны над бизнесом в ее пределах. Законы, требующие репатриации доходов или уплаты налогов с доходов, полученных за границей, в стране базирования ТНК, заметно снижают привлекательность иностранных инвестиций.

Значительная часть общественности многих стран считает, что ПИИ могут помешать реализации национальных планов экономического и социального развития, поскольку создается реальная опасность неблагоприятного влияния на местную экономику, возможность лоббирования местных политиков в интересах иностранных инвесторов, а также финансирование заговоров против правительства.

Анализ влияния ПИИ на благосостояние отдельных групп населения показывает, что от прямых иностранных инвестиций:

▪ **выигрывают:**

- а) иностранные фирмы-инвесторы³;
- б) рабочие принимающей страны (рабочие места);
- в) население принимающей страны от возможного увеличения социальных услуг за счет налогов на доходы от ПИИ;

▪ **проигрывают:**

- а) рабочие страны-инвестора, поскольку ПИИ означают экспорт рабочих мест;
- б) конкурирующие фирмы принимающей страны;
- в) налогоплательщики страны-инвестора, поскольку прибыли ТНК сложнее облагать налогом и правительство либо перекладывает недополу-

³ ПИИ удобны ТНК, поскольку зарубежные фирмы приносят прибыли больше, чем в стране базирования и чем прибыли местных фирм, или если ТНК хочет оградить рынок данной страны от проникновения на него конкурентов.

ченную сумму налоговых поступлений на других плательщиков, либо сокращает финансируемые за счет бюджета социальные программы.

Общий вывод экономистов, анализирующих ПИИ:

1) страна-инвестор в целом выигрывает, поскольку выгоды для инвесторов больше, чем потери рабочих мест и других категорий лиц в стране базирования;

2) принимающая страна также в целом выигрывает, так как выигрывает для рабочих и других категорий лиц больше, чем потери для инвесторов принимающей страны, вынужденных конкурировать с фирмами, имеющими технологические, управленческие и другие преимущества.

Одновременное существование как издержек, так и выгод порождает разногласия в деловых кругах, среди политиков, ученых-экономистов по поводу иностранных инвестиций. Во многих странах ПИИ рождает националистические чувства. В США, например, согласно опросу, сегодня 48% американцев выступают против японских инвестиций и только 18% – за. Позиция развивающихся стран также двойственна. С одной стороны, они опасаются чрезмерного иностранного влияния и эксплуатации, а с другой – сокращения инвестиций как средства доступа к новейшим технологиям, расширения экспорта и т.п.

Во многих странах в сфере инвестиционной политики действуют мощные противоречивые лоббистские группы, добивающиеся в своих интересах либо ограничения притока ПИИ, либо их широкого привлечения.

В странах базирования ТНК лоббистское влияние этих корпораций на внешнюю политику правительств нередко приводит к международным военным конфликтам с целью защиты интересов фирм-инвесторов, которые не совпадают с интересами наций в целом.

В глобальном масштабе ПИИ, объем которых в 2008 г. достиг 1,7 трлн долл., играют положительную роль. Их распределение по странам, секторам экономики, отраслям промышленности во многом определяет структуру мирового хозяйства, отношения между его отдельными частями. Прямые иностранные инвестиции для ТНК являются инструментом создания системы международного производства, размещенного во многих странах, но контролируемого из одного центра.

7.3. Международные портфельные инвестиции

Под международными портфельными инвестициями понимают вложение капитала в иностранные ценные бумаги, не дающие инвестору права реального контроля над объектом инвестирования, а только дающие ему преимущественное право на получение дохода согласно приобретенной доле “портфеля” объекта инвестирования, которая в международной практике, как правило, не превышает 10%.

Международный инвестиционный портфель конкретной компании включает [13, с.309; 29, с.169; 36, с.109]:

1) акции, т.е. ценные бумаги, которые удостоверяют имущественное право владельца этого денежного документа по отношению к лицу, которое этот документ выпустило;

2) долговые ценные бумаги, т.е. денежные документы, которые удостоверяют отношение займа владельца документа по отношению к лицу, которое выпускает эти бумаги. Долговые ценные бумаги делятся на:

а) облигации, простые векселя, долговые расписки. Эти денежные инструменты дают их держателю безусловное право на гарантированный фиксированный или изменяемый (по договору) денежный доход.

б) инструменты денежного рынка, которые дают их держателю безусловное право на гарантированный доход на определенную дату. К ним относятся:

- казначейские векселя, т.е. государственные ценные бумаги на предъявителя, которые удостоверяют внесение их держателями денежных средств в бюджет и дают право на получение фиксированного дохода на протяжении всего срока владения этими бумагами;

- депозитные сертификаты банка, т.е. письменные свидетельства банка о депонировании номинальной суммы займа с условием ее возврата в указанные в сертификате сроки и выплатой твердо фиксированных процентов дохода, начисленных на номинал;

- банковские акцепты и т.п.;

3) финансовые деривативы. Это – производные денежные инструменты, которые удостоверяют право владельца, на продажу или покупку первичных ценных бумаг, и не создают никаких имущественных претензий к эмитенту.

Основным мотивом для осуществления международных портфельных инвестиций является получение более высоких доходов за границей. Так, резиденты одной страны покупают ценные бумаги другой страны, если доходы от них в другой стране выше. Это ведет к международному выравниванию доходов. Однако данное объяснение причин международных портфельных инвестиций не учитывает того, что поток капитала является двусторонним. Если доходы от ценных бумаг в одной стране ниже, чем другой, то это объясняет поток инвестиций из первой страны в другую. Однако это несовместимо с одновременным потоком капитала в противоположном направлении. Для объяснения двустороннего потока капиталов необходимо учитывать элемент риска. Инвесторы заинтересованы не только в получении прибыли, но и в меньшем риске, что связано с конкретным видом инвестиций. Так, риск владения облигациями связан с возможностью банкротств и изменением их рыночной цены, а риск владения акциями – в возможности банкротства, значительных колебаний их рыночного курса и вероятности получения более низких доходов. Таким образом, ин-

весторы стараются максимизировать прибыль при допустимом уровне риска.

Существует определенная связь между прибыльностью ценных бумаг и риском их приобретения: чем выше прибыль может получить инвестор, тем выше будет риск. Так, например, доходность акций компании А и компании В в среднем равняется 30%. Однако с одинаковой вероятностью доход от акции А может быть от 20% до 40%, а от акции В – от 10% до 50%. Акции В связаны с большим риском, поскольку диапазон значения дохода для акции В значительно больший, поэтому для минимизации риска инвесторы должны покупать акции компании А. Если доходность акций А снижается с одновременным повышением курса акций В и наоборот, то владея двумя акциями, инвестор может получить в среднем 30% прибыли, но с меньшим риском.

Портфельная теория исходит из того, что доходность от ценных бумаг может со временем изменяться прямо противоположно, кроме того, этот доход может быть получен при меньшем риске, а более высокий - при том же уровне риска портфеля в целом. Поскольку доходы от иностранных ценных бумаг, как правило, выше чем доходы от национальных ценных бумаг, то портфель, который включает национальные и иностранные ценные бумаги может в среднем иметь более высокий доход и/или более низкий риск, чем портфель, который сформирован только из национальных ценных бумаг.

Получение такого сбалансированного портфеля требует двустороннего потока капитала. Так, если акция А, которая имеет такую же среднюю доходность, как и акция В, но более низкий риск, выпущена в стране I, в то время, как акция В (с доходом противоположным доходу А), выпущена в стране II, то портфельные инвесторы страны I должны также приобрести акцию В (инвестирование в страну II), а инвесторы страны II должны приобрести акцию А (инвестирование в страну I) для обеспечения сбалансированности инвестиционного портфеля. Таким образом, встречные международные потоки портфельных инвестиций объясняются возможностью диверсифицировать риск [47, с. 344-345].

Международные портфельные инвестиции возрастают по мере того, как инвесторы стараются диверсифицировать свою деятельность в международных масштабах для максимизации доходов с регулируемым риском. Объем международного рынка портфельных инвестиций значительно больший международного рынка прямых инвестиций. Свыше 90% международных портфельных инвестиций осуществляется между развитыми странами.

Наиболее характерной чертой глобальной интеграции последних лет является появление определенных фондовых рынков в Латинской Америке (Бразилия, Чили, Мексика), Азии (Индия, Индонезия, Южная Корея, Филиппины, Тайвань, Таиланд), Южной Африке, Турции. Их совокупная капи-

тализация составляет около 30 трлн долл. США. Привлекательность рынка новых индустриальных стран для иностранного портфельного инвестора обуславливается перспективой получения более высоких доходов. Возможность диверсификации в пределах всей страны также уменьшает общий портфельный риск. По мере того, как развивающиеся страны увеличивают темпы экономического роста, а их рынки капитала расширяются, заинтересованность инвесторов этими рынками возрастает. Наличие значительного потенциала для увеличения предложения денежных средств на развивающихся рынках объясняется очень низким процентом институциональных средств (взаимных фондов, пенсионных фондов и инвестиционных излишков страховых компаний), которые уже есть на рынке этих стран.

Новые рынки осуществляют значительный взнос в мобилизацию внутренних и иностранных сбережений в развивающихся странах путем расширения финансовых инструментов для инвесторов, желающих диверсифицировать свои портфели. Приток акционерного капитала извне уменьшает давление на внешний долг, делая эти страны менее восприимчивыми к росту международных процентных ставок и к проблемам, связанным с обслуживанием долга.

В тот же время значительные портфельные вливания могут быть неустойчивыми и потенциально дестабилизирующими для финансовых рынков и экономики в целом.

Для реализации дальнейших выгод от интеграции своих фондовых рынков развивающиеся страны должны снижать барьеры для потоков акций в своих странах, к которым относятся недостаточная кредитоспособность, высокая инфляцию, контроль над валютным курсом.

7.4. Международное движение ссудного капитала

Сущность международного кредитования

Под международным движением ссудного капитала понимают финансовые операции, связанные с международными займами, кредитованием, банковскими депозитами и которые нельзя отнести к операциям с прямыми, портфельными инвестициями, резервными активами.

Международное кредитование и заимствования – это движение ссудного капитала за национальными границами государств между субъектами международных экономических отношений, связанное с предоставлением валютных и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и выплаты процента. Следует отметить, что между кредитованием и заимствованием существует некоторое отличие. Так, кредит может предоставляться только специализированным кредитным учреждением, имеющим лицензию на осуществление такого рода деятельности (чаще всего им является банк), и только в денежной форме. Заем предполагает

более мягкие рамки: может предоставляться любыми организациями или частными лицами как в денежной форме, так и в виде иного имущества; лицензия не нужна; может быть беспроцентным.

Каждая страна является экспортером и импортером капитала. Международный кредит участвует в кругообороте капитала на всех его стадиях, опосредуя его переход из одной формы в другую: из денежной в производительную, потом в товарную и снова в денежную.

Международный кредит рассматривают как особый вид международной торговли. Эта торговля – не одномоментный обмен товара на товар, а предоставление или получение товара сегодня в обмен на получение или возвращение товара в будущем. Такой обмен называют межвременной торговлей.

В экономике всегда существует проблема выбора между текущим и будущим потреблением. Как правило, изготовленная продукция немедленно целиком не потребляется, часть ее используется как производительный капитал на расширение производства, чтобы увеличить объем потребления в будущем. Другими словами, речь идет о выборе между производством потребительских товаров ныне и в будущем.

Международный кредит дает возможность торговать во времени. Если страна-кредитор предоставляет заем, то она продает нынешнее потребление за потребление в будущем. Страна-заемщик, беря заем, получает возможность израсходовать сегодня больше, чем заработано, в обмен на обязательство выплатить компенсацию в будущем за сегодняшнее потребление. Какие страны берут займы, а какие их предоставляют, определяется производственными возможностями. Страны, имеющие хорошие текущие инвестиционные возможности, берут ссуды у других стран, которые таких относительных инвестиционных возможностей не имеют, но получают большие текущие доходы.

Страны, имеющие относительно большие финансовые ресурсы по сравнению с возможностью их прибыльного применения внутри страны, могут увеличить свой национальный доход за счет предоставления кредита странам, в которых выше норма дохода на капитал (процент, дивиденд). Страна-импортер капитала получает возможность увеличить свой национальный доход за счет иностранных инвестиций, полученных на более выгодных, по сравнению с внутренними, условиях кредитования. В целом посредством международного кредита происходит максимизация мирового продукта за счет общего прироста мирового производства.

Значение международного кредита как раз и состоит в том, что благодаря ему происходит перераспределение капиталов между странами в соответствии с потребностями и возможностями более прибыльного его применения. Кредиторами и заемщиками выступают банки, фирмы, государственные учреждения, правительства, международные и региональные валютно-кредитные и финансовые организации.

Эффективность кредита достигается при условии:

- свободного перемещения капитала;
- стабильности и предсказуемости развития мировой экономики;
- выполнение заемщиками своих обязательств, полной оплаты своих долгов.

Чтобы показать выгоды и расходы в условиях нормально работающей системы международного кредита, рассмотрим две ситуации:

- 1) полный запрет международных финансовых операций;
- 2) свободное международное кредитование [18, с. 444 - 445].

Рассмотрим первую ситуацию. Представим, что мир разделен на две большие страны: А и Б.

Страна А имеет в изобилии финансовые ресурсы и сравнительно малопривлекательные внутренние инвестиционные возможности.

Страна Б имеет ограниченные финансовые ресурсы и широкие возможности для прибыльного вложения капитала (либо в новые технологии, либо в освоение районов с богатыми природными ресурсами).

Если все кредитование осуществляется в национальных рамках, то кредиторы страны А должны согласиться на низкую норму дохода, поскольку избыточное предложение внутренних реальных активов приводит к снижению предельной производительности капитала. Предположим, что конкуренция между кредиторами в стране А заставит их получать низкий уровень дохода – 2% годовых.

В стране Б недостаток финансовых средств не позволяет использовать изобилие инвестиционных возможностей, а конкуренция за право заимствования подталкивает уровень реального процента по кредиту до 8% годовых.

В результате проигрывают и страна А, и страна Б с точки зрения возможного роста мирового продукта.

Теперь рассмотрим ситуацию, когда все ограничения на международные финансовые потоки полностью ликвидированы. В этих условиях у держателей капитала страны А появляются сильные стимулы к соединению с заемщиками страны Б.

Поскольку в стране А кредиторы имеют возможность предоставить кредит лишь по низким ставкам, они будут стремиться предоставить кредиты в стране Б, где выше норма дохода. В конечном итоге конкуренция приведет к установлению нового равновесия, при котором норма дохода будет находиться между 2% и 8%. Предположим, что норма дохода установится на уровне 5%. В этой ситуации финансовые ресурсы страны А превышают размеры ее внутренних реальных активов на ту же величину, на которую страна Б взяла заем для покрытия дополнительных реальных активов.

В условиях свободного международного кредитования происходит максимизация мирового продукта за счет ощутимого прироста производства. Это происходит вследствие того, что свобода предоставляет индиви-

дуальным держателям капитала возможность найти максимальный уровень дохода для мира в целом. Таким образом, по сравнению с полным отсутствием международного кредита свободный кредитный рынок дает выигрыш обеим странам.

Выгоды, полученные в мире, распределяются между ними:

1) национальный продукт страны А увеличивается вследствие возможности данной страны предоставлять свои богатства в кредит стране Б из 5% годовых (а не 2%) вместо того, чтобы идти на менее прибыльные внутренние инвестиции;

2) национальный продукт страны Б увеличивается за счет расширения производительного капитала и при условии долга кредиторам страны А за фонды, полученные с 5% годовых (а не 8%).

Внутри каждой страны существуют группы лиц, которые выиграли и проиграли в условиях свободного международного кредитования:

1) кредиторы в стране А выиграют вследствие предоставления займов из 5%, а не из 2% годовых. Это наносит вред заемщикам в стране А, поскольку конкуренция со стороны заемщиков страны Б заставляет их выплачивать такой же самый высокий процент по новым займам;

2) в стране Б заемщики выиграют вследствие возможности получать кредиты из 5%, а не из 8% годовых. В то же время кредиторы в стране Б проигрывают, поскольку вынуждены предоставить кредиты из расчета не 8%, а 5% годовых.

Итак, либерализация международного кредита приносит выигрыш миру в целом и тем группам, для которых свобода означает дополнительные возможности, но наносит ущерб группам, для которых свобода означает более жесткую конкуренцию.

Аналогия либерализации международной торговли и международного кредита относится и к вопросу об установлении оптимального с точки зрения страны налога на кредит:

1) страна-кредитор или страна-заемщик может ввести на международный кредит налог. Он может быть оптимальным, если одна или другая страна, обладающая достаточной финансовой мощностью для влияния на величину ставки процента (в нашем примере страна А или страна Б), установит налог, не препятствующий международному кредитованию;

2) если обе страны (и страна А, и страна Б) попробуют ввести налоги на один и тот же международный капитал, то это будет равносильно запрещению международных финансовых операций;

3) на практике налоговые ограничения международного кредитования и заимствования преодолеваются посредством сокрытия сделок. Наиболее распространенным инструментом такого сокрытия является трансфертное ценообразование. Оно способствует повышению эффективности функционирования международного рынка кредита, однако лишает государство доходов от международных кредитных сделок.

Развитие международного кредита на современном этапе в значительной мере определяется деятельностью ТНК, повышением их роли в развитии международных экономических отношений. Это проявляется в:

- интенсивном развитии еврокредита, т.е. кредитных обязательств банка в иностранной валюте, которая выступает уже как наднациональная валюта. Приставка "евро" указывает не только на иностранный характер валюты по отношению к месту совершения кредитных операций, но и о выходе международного кредита из сферы национального валютного и налогового контроля;
- появлении синдицированных еврокредитов, источником которых являются ресурсы евровалютного рынка;
- секьюритизации, т.е. замещение традиционных банковских кредитов эмиссией ценных бумаг (облигаций, акций, векселей);
- возникновении новых форм кредитования – факторинга, форфейтинга, лизинга.

Основные формы международного кредитования

В движении ссудных капиталов важная роль отводится срокам выполнения долговых обязательств (реализации имущественных прав). Сроки выполнения долговых обязательств могут

быть:

- долгосрочными (свыше 5-7 лет);
- краткосрочными (до 1 года).

Главной формой международного долгосрочного кредитования являются международные займы. В зависимости от того, кто выступает кредитором, они делятся на частные, правительственные, кредиты международных и региональных организаций.

Частные займы предоставляют из своих ресурсов крупнейшие коммерческие банки мира. За последние годы доля внешних кредитов в общем вывозе ссудного капитала этих банков снизилась, но они не утратили своего положения ведущих международных кредиторов. Частные долгосрочные кредиты могут предоставляться не только за счет ресурсов банков. Банки практикуют использование для этих целей средства многих рантье крупных стран, что осуществляется с помощью облигационных займов (внешних эмиссий). Инвестиционные банки размещают на фондовом рынке своих стран ценные бумаги (облигации), выпускаемые частными иностранными компаниями или государственными учреждениями. Таким образом, кредиторами становятся большие государства, имеющие развитый фондовый рынок и значительный излишек ссудного капитала. Однако не все облигации иностранных займов размещаются среди других держателей. Некоторую часть облигаций, характеризующихся высокой надежностью и прибыльностью, банки оставляют себе, получая доход от процентов по займам (8-10% годовых).

Правительственные займы (межправительственные, государственные) предоставляются правительственными кредитными учреждениями. Государство берет на себя все расходы, связанные с предоставлением займа, на него перекадываются убытки в случае непогашения долга.

Кредиты международных организаций предоставляются преимущественно через Международный валютный фонд, структуры Всемирного банка, Международный банк реконструкции и развития, региональные банки развития и другие кредитно-финансовые учреждения.

Нужно отметить, что Международный валютный фонд и Всемирный банк выступают не только как крупнейшие кредиторы, но и как координаторы международного кредита.

Международные займы по своему назначению делятся на:

- производственные кредиты, которые предназначены для развития экономики страны и направляются в промышленность, транспорт, сельское хозяйство (закупка оборудования, материалов, лицензий, оплата производственных услуг, и т.п.);

- непроизводственные кредиты, которые направляются на содержание государственного аппарата, армии, закупку оружия, выплату процентов по внешним долгам и т.п. Доля кредитов непроизводственного характера в общей сумме иностранных кредитов возрастает.

Движение краткосрочного ссудного капитала выступает в таких формах, как:

- а) коммерческий и банковский кредит;
- б) текущие счета в иностранных банках.

Коммерческий (фирменный) кредит широко используется во внешней торговле и предоставляется экспортером одной страны импортеру другой страны в виде отсрочки платежа. При коммерческом кредите заемная операция объединяется с куплей-продажей товара, а движение ссудного капитала – с движением товарного капитала.

Банковское краткосрочное кредитование – это предоставление средств в денежно-валютной форме под залог товаров, товарных документов, векселей.

Коммерческие и банковские кредиты имеют целью ускорить оборот капитала экспортеров и повысить норму их прибыли. В современных условиях обостряется проблема сбыта продукции на внешних рынках и поэтому расширяются объемы краткосрочного кредитования внешней торговли, повышается значение в борьбе с конкурентами по завоеванию рынков. Эти виды кредитов почти не находят отражения в официальной статистике вывоза ссудного капитала, поскольку их срок не превышает нескольких месяцев.

Стоимость краткосрочных кредитов достаточно высокая (6-9% годовых). Коммерческие кредиты больше всего используют английские, немецкие, французские, японские фирмы с целью внешнеторговой экспансии.

Текущие счета в иностранных банках компании и банки используют с целью привлечения свободного денежного капитала других стран. Компании, как правило, имеют счета в банках тех стран, рынки которых особенно интересуют. Текущие счета в иностранных банках компании используют для перевода своих средств за границу в том случае, когда страна сталкивается с различными трудностями экономического, финансового и политического характера. Переводные депозиты в той или иной валюте беспрепятственно превращаются в наличные деньги и используются для осуществления платежей. Текущие счета в иностранных банках характеризуются высокой подвижностью, изменчивостью, зависимостью от экономической и политической конъюнктуры. Так, государства могут их использовать с целью эксплуатации слаборазвитых стран (например, “заморозить” вклады, которые образовались вследствие поставок товаров).

Международная задолженность

Практика международного кредитования со всей очевидностью свидетельствует, насколько реальное развитие международного кредита не согласуется с такими условиями нормальной работы кредитной системы, как стабильность и своевременная выплата долгов.

Весомым подтверждением этого является мировой кризис задолженности.

Главной причиной периодической повторяемости международного кризиса задолженности является наличие сильной мотивации к отказу от платежей по долгу суверенными должниками. Если правительства-должники приходят к заключению, что выполнение всех платежных обязательств не обеспечивает больше чистого притока средств в будущем, является стимул отказаться от части или от всех платежей по долгам, лишь бы только избежать оттока ресурсов из стран. Существование такого стимула к отказу от платежей помогает объяснить неоднократные случаи отказа от платежей латиноамериканских стран в начале XIX ст., одновременные массовые отказы платить в период финансовых кризисов 1929-1932 гг., 1975-1986 гг., 1997-1999 гг., 2007-2010 гг., когда величина сумм обслуживания долга увеличилась до размеров новых поступлений капитала и многие должники требовали пересмотра сроков платежей.

Причина прекращения платежей суверенными должниками помогает объяснить и некоторые черты поведения международных кредиторов. Одна из них – настойчивость в установлении более высокой процентной ставки в кредитах зарубежным правительствам по сравнению с кредитами частным и государственным заемщикам в своей собственной стране. Требование установления более высокой процентной ставки является способом получения своего рода страховой премии на случай отказа от выплат по долгам: пока нет кризиса, кредиторы получают эту премию, но в случае кризиса они несут крупные потери.

Что способно решить проблему отказа от платежей? Думается, это не может быть традиционное предложение, связывающее поступление новых кредитов должнику с выполнением требования “затягивания поясов”. Чтобы оттянуть момент отказа от выплат по долгам, новые кредиты должны, по меньшей мере, покрывать суммы выплат процентов и основной суммы долга. Но даже если новые кредиты настолько велики, их предоставление увеличивает общую сумму долга, по которому в конце концов должник наконец может отказаться платить вне зависимости от того, как долго будет осуществляться новое кредитование.

Надежным способом решения проблемы права собственности на кредиты, предоставляемые суверенным должникам, является введение залога или обеспечения, т.е. активов того или иного вида, которые могут перейти в собственность кредитора в случае приостановки выплат по долгу заемщиком. В сделках по ссудам внутри страны юридически оформленные залог или обеспечение играют важную роль в поддержании выплат по долгу и одновременно в укреплении кредитоспособности должника, позволяя ему получать займы по более низкой процентной ставке и по удобной временной схеме. В прошлом странами, вовремя выплачивавшими долги, обычно оказывались те, чьи кредиторы имели возможность наложить арест на активы должников в случае несоблюдения сроков выплат.

Несмотря на принятие вышеописанных мер, совокупный долг стран мира в 2009 г. составлял 56900 млрд долл. Внешний долг отдельных стран мир приведен в табл. 7.4.

Таблица 7.1.

Внешний долг некоторых стран мира (млрд долл.)

Страна	Объем долга	Страна	Объем долга
МИР, в том числе	56900	11. Турция	274
1. США	13450	12. Польша	202
2. Испания	2410	13. Мексика	177
3. Швейцария	1339	14. Индия	224
4. Австрия	920	15. Индонезия	157
5. Гонконг	655	16. Аргентина	109
6. Россия	369	17. Украина	104
7. Греция	553	18. Филиппины	53
8. Китай	347	19. Таиланд	66
9. Южная Корея	334	20. Малайзия	48
10. Бразилия	216	21. Ирак	50

Источник: [<http://www.cia>]

Основная часть задолженности приходится на развивающиеся страны, проблема международной задолженности этих стран является одной из центральных как в теории, так и в практике международной валютно-кредитной и финансовой политики.

Значительный рост задолженности развивающихся стран начался с середины 70-х гг. XX ст. Рассмотрим причины взрывного роста задолженности.

С одной стороны – рост ссудного капитала, ищущего прибыльного применения, начало которому положил нефтяной кризис конца 1973 г. Развивающиеся страны оказались вовлеченными в интенсивный процесс международного перемещения капитала. Необходимость реализации программ индустриализации, выплаты процентов по предыдущим займам, использование новых займов не на цели развития, а на покрытие текущего дефицита платежных балансов в связи с ростом цен на топливо, навязываемая им с разных сторон политика милитаризации, деятельность ТНК побуждали развивающиеся страны брать займы и кредиты в возрастающих объемах. Не малую роль сыграла и массовая коррупция чиновничества, наживающегося на сделках по получению кредитов.

С другой стороны – в этот же период состоялся ряд взаимосвязанных событий, которые негативно повлияли на экономическое и финансовое состояние развивающихся стран и привели к долговому кризису: к 1982 - 1983 гг. многие экономически отсталые страны оказались не в состоянии производить выплаты по своей внешней задолженности.

Главные из этих событий – это скачок цен на импортируемую нефть, сокращение спроса на сырье и сельскохозяйственную продукцию со стороны развитых стран и соответственно уменьшение экспортных поступлений в развивающиеся страны, повышение процентных ставок в развитых странах, рост курса доллара, сокращение частных займов.

Дефолты правительств развивающихся стран были обычным явлением в 90-их гг. (дефолт – отказ должника от выполнения собственных обязательств по долговым ценным бумагам, несекьюритизированным займам и кредитам⁴). Однако начиная с 2000 г. ситуация кардинально изменилась. Продуманная бюджетная политика, быстрый рост экономики и валютных резервов, высокие цены на сырье, позволили развивающимся странам снизить объемы займов. Как отмечает Всемирный банк, прослеживается тенденция уменьшения внешней задолженности развивающихся стран. Так, Таиланд вдвое снизил показатели внешней задолженности, которая в разгар азиатского кризиса составляла 75% ВВП. В 2006 г. Бразилия, Мексика, Венесуэла объявили о выкупе облигаций на общую сумму 15,5 млрд долл., что позволило сэкономить на процентных платежах огромные суммы. По данным Ассоциации участников развивающихся рынков (EMTA), объем долговых обязательств этих стран составлял в 2005 г. 5,485 трлн долл. (на 18% меньше, чем в 2004 г.) [29, с. 177].

⁴ Несекьюритизированные кредиты и ссуды являются необлигационной формой внешних государственных займов.

Новый мировой финансовый кризис, начавшийся в 2007 г., не замедлил отрицательно сказаться на уровне международной задолженности. Убытки финансовые учреждения различных стран составили 4 трлн долл. Некоторые страны оказались на грани дефолта. Основными причинами кризиса явились: обвал рынка недвижимости, стремительный рост количества невозвращенных кредитов, банкротство кредитных фондов, списание мировыми банками сотен миллиардов долларов убытков, обвал фондовых рынков, рост цен на энергоносители, ускорение темпов роста мировой инфляции и снижение темпов роста мировой экономики

Таким образом, международная задолженность является острой проблемой мировой экономики. Экономическое положение страны вследствие глобализации финансовых рынков все больше зависит от внешних источников, необходимых для покрытия дефицита государственного бюджета, внутреннего инвестирования, социально-экономических реформ, от выполнения долговых обязательств. Мобильность и масштабы потоков капитала зависят от уровня развития стран. Финансовые ресурсы, получаемые страной на коммерческих условиях в виде кредитов, приводят к возникновению внешнего долга, поскольку требуют соответствующей оплаты.

Внешний долг – это сумма финансовых обязательств страны перед иностранными кредиторами по непогашенным внешним займам и невыплаченным по ним процентам.

Долгосрочные долговые обязательства страны включают:

- государственный (официальный) внешний долг, под которым понимается сумма обязательств центральных и местных государственных органов перед внешними кредиторами по невыплаченным займам и процентам по ним. Внешними кредиторами могут выступать правительства иностранных государств, центральные банки, правительственные структуры, международные и региональные валютно-финансовые организации;

- долг, гарантированный государством, т.е. долг частных фирм, банков, компаний, гарантом оплаты которого является государство;

- частный негарантированный долг, т.е. долг частных заемщиков, оплата которого не гарантируется государством. Он возникает в случае получения заемщиком банковских и других кредитов, путем привлечения долговых ценных бумаг на международном фондовом рынке.

Платежи по обслуживанию внешнего долга обычно осуществляются в иностранной валюте.

Для анализа внешнего долга, способности страны обслуживать внешний долг Всемирный банк использует ряд относительных показателей:

- отношение общей суммы внешнего долга к экспорту товаров и услуг;
- отношение общей суммы внешнего долга к ВНД;

- отношение платежей по обслуживанию долга к экспорту товаров и услуг;
- отношение процентных платежей к ВНД;
- отношение международных (официальных) резервов к общей сумме внешнего долга;
- отношение международных (официальных) резервов к импорту товаров и услуг;
- доля краткосрочного долга в общей сумме внешнего долга;
- доля долга международным организациям в общей сумме внешнего долга;
- доля концессионного долга в общей сумме внешнего долга.

Считается, что верхней границей оптимальности внешнего долга должно быть:

а) отношение общей суммы внешнего долга к экспорту товаров и услуг на уровне 200-250%;

б) отношение платежей по обслуживанию долга к экспорту товаров и услуг не более 20-25%. (При расчете этих показателей учитывается лишь государственный и гарантированный государством долг).

К абсолютным показателям, позволяющим обобщить и проанализировать информацию о внешней задолженности, относятся:

- невыплаченный и распределенный долг, т.е. сумма невыплаченной задолженности по кредитам, которые реально получены заемщиком по состоянию на конец года. (Это – показатель текущей внешней задолженности страны);

- выдача кредитов, т.е. получение новых кредитов заемщиком на протяжении года;

- нераспределенный долг, т.е. часть неиспользованной должником суммы кредитов;

- выплата основной суммы долга, т.е. уплата должником долей основной суммы долга на протяжении года;

- оплата процентов, т.е. выплаты должником процентов по остатку задолженности на протяжении года;

- платежи по обслуживанию долга, т.е. сумма платежей основной суммы долга и процентов по остатку задолженности, осуществляемые должником на протяжении года;

- чистые потоки, т.е. получение новых кредитов за минусом выплаты должником основной суммы долга;

- чистые трансферты, т.е. получение новых кредитов заемщиком за минусом его платежей по обслуживанию долга.

Возврат займов суверенными должниками является наиболее возможным при условии их платежеспособности. Поэтому кредиторы идут на реструктуризацию долга.

Реструктуризация долга – это переоформление долговых обязательств, по которым настал или просрочен срок платежа. Реструктуризация долга используется, чтобы облегчить долговое бремя наименее развитых стран и стран с переходной экономикой. Общепринятой международной практикой является согласование этого процесса в рамках Парижского клуба официальных кредиторов и Лондонского клуба частных кредиторов.

К мерам реструктуризации долга относятся перенос платежей, уменьшение суммы долга или полностью его списание, конверсия долга в национальные активы страны-должника, а также рекапитализация. Механизм рекапитализации предполагает обмен долгов на облигации должников или предоставление им новых целевых кредитов на погашение предыдущих долгов. Рекапитализация является наиболее популярной мерой реорганизации долга для коммерческих банков-кредиторов. Этот механизм был принят в 1989 г. и называется Планом Брейди. Согласно этому плану банки идут на реорганизацию некоторой части долга развивающейся страны (как правило, это – снижение процентных выплат) лишь в том случае, если ее правительство будет осуществлять более радикальную программу макроэкономических и структурных перевоплощений.

Каждый банк-кредитор имеет право выбрать свои методы реструктуризации, которые были предусмотрены в условиях договора. Однако, на основании сложившейся практики, банки выбирают совещательный комитет, который представляет интересы всех банков-кредиторов и ведет переговоры с правительством-должником.

Анализируя результаты многосторонних программ преодоления кризиса международной задолженности развивающихся стран, Всемирный банк пришел к определенным выводам:

1. Основную роль в экономическом развитии страны играет не внешнее финансирование (кредиты и помощь), а внутренние ресурсы и взвешенная экономическая политика.

2. Основной упор на внешние капиталы приводит в долгосрочном плане к усилению зависимости социально-экономического развития страны от неблагоприятных внешних событий. Внешнее финансирование может играть позитивную роль лишь тогда, когда оно дополняет и подкрепляет здоровую внутреннюю экономическую политику.

Реструктуризация долга требует от страны-должника реализации экономической политики, одобренной МВФ. Однако практика выполнения рекомендаций МВФ, без учета специфики страны, во многих случаях приводит к ухудшению состояния ее экономики, вызывает социальные конфликты, что вынуждает отказываться от некоторых требований МВФ и тем самым затрудняет преодоление кризиса задолженности.

7.5. Участие Украины в международном движении капитала

Роль ПИИ в экономике Украины

Иностранные инвестиции играют важную роль в любой экономике, и украинская экономика не является исключением. Важно, что они не только позволяют в определенной мере компенсировать дефицит национальных средств, но и является проводником современных технологий производства и управления, своеобразным "пропуском" на мировые рынки товаров, капиталов и технологий.

По данным Государственного комитета статистики, на 1.01.2010 г. в экономику Украины иностранными инвесторами было вложено 44410,4 млн долл. (табл. 7.2). По сравнению с 2008 г. объем поступлений ПИИ возрос на 15%.

Таблица 7.2

Прямые иностранные инвестиции в Украину (нарастающим итогом с начала инвестирования)

	Объем прямых иностранных инвестиций в 2008 г. (млн долл. США)	% к итогу	Объем прямых иностранных инвестиций в 2009 г. (млн долл. США)	% к итогу
Всего	38591,6	100,0	44 410,4	100,0
В том числе				
Кипр	8201,7	21,3	8593,2	19,3
Германия	6580,8	17,1	6613,0	14,9
Нидерланды	3814,2	9,9	4002,0	9,0
Австрия	2564,8	6,6	2604,1	5,9
Соединенное Королевство	2348,5	6,1	2375,9	5,2
Российская Федерация	2061,5	5,3	2674,6	5,9
Франция	1589,6	4,1	1640,1	3,6
США	1381,5	3,6	1387,1	3,0
Британские Виргинские острова	1340,5	3,5	1371,0	2,9
Швеция	1256,4	3,3	1272,3	2,7
Италия	921,0	2,4	856,0	1,8
Польша	862,5	2,2	853,2	1,8
Швейцария	825,8	2,1	819,6	1,6
Венгрия	715,1	1,9	721,0	1,5
Другие страны	4127,7	10,6	4336,7	9,8

Источник: [<http://www.ukrstat.gov.ua>]

Наибольшие объемы инвестиций поступили из Кипра, Германии, Нидерландов, Австрии и Российской Федерации, обеспечившие 55% общего объема прямых инвестиций в экономику Украины.

Из стран ЕС поступило 4 016,8 млн долл. (71,3% общего объема), из стран СНГ – 1 064,7 млн долл. (18,9%), из других стран мира – 553,1 млн долл. (9,8%). В то же время капитал нерезидентов уменьшился на 941 млн долл.

Наибольшие объемы иностранных инвестиций вкладываются в те сферы экономики, которые гарантируют быстрое обращение капитала. Инвестиционно привлекательными в Украине остаются предприятия оптовой торговли и посредничества в торговле (15,0% общего объема инвестиций), предприятия пищевой промышленности и сельскохозяйственной продукции 14,8%, машиностроения – 9,0%, транспорт и связь – 8,0 % (рис. 7.2)

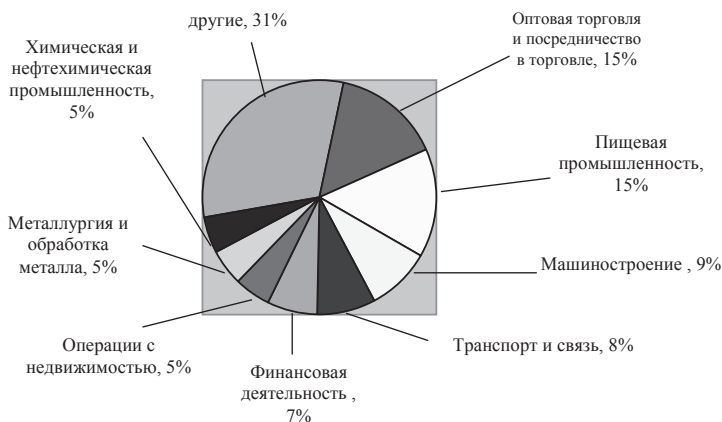


Рис. 7.2. Отраслевое распределение прямых иностранных инвестиций в Украине

[<http://www.ukrstat.gov.ua>].

Вкладывая инвестиции в Украину, иностранные компании и банки преследуют разные цели, среди которых можно выделить следующие:

- получение высокой нормы прибыли при создании производств по выпуску продукции, дефицитной в Украине, цены на которую в Украине значительно выше мировых;
- использование факторов производства, цена которых в Украине ниже мировых: сравнительно дешевая (но квалифицированная) рабочая сила, низкая цена на некоторые виды сырья;

▪ использование сравнительно богатых месторождений полезных ископаемых и других природных ресурсов, разработка которых в Украине дешевле, чем в других странах;

▪ привлечение украинских предприятий в технологические цепочки иностранных компаний, обычно достигается приобретением украинских поставщиков сырьевых ресурсов и полуфабрикатов;

▪ приобретение потенциально эффективных украинских предприятий (обычно экспортоориентированных) по низкой цене с целью получения высокой прибыли от инвестиций, создание системы сбыта, проведение маркетинга и реструктуризации номенклатуры производимой продукции;

▪ продвижение на украинский рынок своей продукции: создание торгово-сбытовой сети, сборочных производств, сервисных предприятий, внедрение своих стандартов на украинском рынке. К инвестициям такого типа подталкивают и высокие таможенные сборы;

▪ использование морально устаревшего или экологически вредного оборудования, которое невозможно эффективно использовать в развитых странах; выпуск устаревшей продукции, технология производства которой хорошо отработана;

▪ инвестирование средств украинского происхождения под видом иностранных, чтобы иметь больше возможностей для защиты от действия властей.

Первые иностранные компании, начавшие целенаправленное внедрение в украинский рынок, – это крупнейшие ТНК, производящих недорогую продукцию массового спроса. В качестве примеров можно привести McDonald's, Coca-Cola и др. После массовых поставок товаров такие компании обычно приступают к их производству внутри страны. Это диктуется высокими пошлинами и необходимостью размещать производство ближе к потребителям.

Иностранные инвестиции вложены в 7097 предприятий. Значительный поток инвестиций направляется в крупнейшие регионы Украины: Киев, Киевскую, Донецкую, Одесскую, Днепропетровскую области (табл.7.3) [<http://www.ukrstat.gov.ua>].

Таблица 7.3

Распределение ПИИ в Украине по регионам-лидерам

Область	Количество предприятий	Объемы инвестиций в 2008 г., в % к общему объему	Объемы инвестиций в 2009 г., в % к общему объему
г.Киев	7097	32,8	37,3
Днепропетровская	1018	9,9	7,5
Донецкая	567	4,6	4,2
Харьковская	762	4,3	4,5

Киевская	808	3,7	3,6
Одесская	923	3,0	2,8
Львовская	1273	2,6	2,6
Запорожская	392	2,6	2,3
АР Крым	543	2,5	1,8

Обращает внимание значительная региональная неравномерность вложенных инвестиций.

Крупнейшие западные компании, работающие в Украине, главными проблемами, связанными с реализацией инвестиционных проектов, считают: неэффективное и нестабильное законодательство; игнорирование требований законодательства (украинскими участниками проектов); высокий уровень коррупции.

На основании проведенных исследований Всемирным банком сделан вывод, что прозрачность и предсказуемость законодательства, необходимые для эффективной рыночной экономики, в Украине отсутствуют. К тому же, кроме частых изменений законодательства, новые законы нередко имеют обратную силу, что чревато для инвестора существенным риском. Серьезным препятствием, сдерживающим развитие иностранного инвестирования в Украину, остаются украинские нормы и формы предоставления финансовой отчетности, значительно отличающиеся от международных стандартов бухгалтерского учета.

К проблемам, с которыми чаще всего встречаются инвесторы относятся:

- бюрократия и отсутствие прозрачности: очень трудно вовремя получить разрешение, лицензии, да и сам процесс их получения непоследовательный и непонятный для инвестора;
 - налоговая политика;
 - вопросы таможенной политики: борьба с контрабандой и уничтожение конфискованных контрабандных товаров (особенно это касается табачной отрасли), пошлины и тарифы на импорт (частое изменение импортных тарифов;
 - страховой рынок: неунифицированность украинского законодательства с западным;
 - рынок труда: нехватка профессионалов, особенно в государственном секторе, и трудности в принятии на работу иностранцев;
 - выполнение законов: коррумпированность судебной системы;
 - исполнение решений иностранных арбитражей: арбитражное решение в странах, имеющих соглашение об арбитраже с Украины, не является обязательным к исполнению в Украине;
 - визовая политика: трудности с получением разовой визы для кратковременного пребывания в Украине в пункте пересечения границы.

Украина является страной с привлекательным пространством для инвестиционной деятельности благодаря богатым природным ресурсам, значительному человеческому потенциалу, развитой инфраструктуре, потенциальной емкости внутреннего рынка. Однако очень низкие реальные объемы инвестиций на практике свидетельствуют о недостаточном использовании инвестиционного потенциала Украины.

Украина – не только получатель иностранных инвестиций, но и инвестор в зарубежные страны. Однако экспорт Украиной инвестиций намного меньше, чем импорт. Инвестиции из Украины за границу не только незначительны по объему (в среднем за 2000-2009гг. они составляли 150 млн долл. ежегодно), но и неравномерны по годам вложения (в 2000г. их прирост составил + 72,9%, 2002г. – -7,4%, 2004 г. – +21,5%, 2006 г. – +1,5%, 2008г. – -58,9%, 2009 г. – -12,3%).

Объем прямых инвестиций из Украины в экономику других стран мира в 2009 г. составил 6 223, 3 млн долл., в т.ч. в страны ЕС – 5 908, 3 млн долл. (95% общего объема), в страны СНГ – 220,1 млн долл. (3,5%), в другие страны мира – 94,9 млн долл. (1,5%). Прямые инвестиции из Украины осуществлены в 51 страну мира, подавляющая их часть направлена на Кипр, в Российскую Федерацию, Польшу (табл. 7.4).

Таблица 7.4

Прямые иностранные инвестиции из Украины в экономику стран мира (нарастающим итогом с начала инвестирования)

	Объемы ПИИ, млн долл. США	в % к итогу
Всего	6223,3	100,0
Кипр	5772,6	93,2
Российская Федерация	141,5	2,3
Польша	47,7	0,8
Грузия	32,7	0,5
Латвия	32,6	0,5
Казахстан	27,7	0,4
Британские Виргинские Острова	20,8	0,3
Другие страны	1147,7	2,0

Источник: [<http://www.ukrstat.gov.ua>]

Инвестирование осуществлялось преимущественно в виде денежных вкладов в следующих формах:

- операции с недвижимостью, аренда, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям (86,4%);
- торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления (2%);

- финансовая деятельность (2,1%).

Наибольшие объемы инвестиций зафиксированы из Донецкой области (87%), г. Киева (2,8%) и Днепропетровской области (1,4%).

Внешняя задолженность Украины В формировании и развитии государственного внешнего долга Украины выделяют шесть этапов (табл. 7.5).

Таблица 7.5

**Характерные признаки эволюции
государственного внешнего долга Украины**

Этапы	Признаки государственного внешнего долга
1 этап: 1992–1993 г.г.	<p>Хаотичность и отсутствие согласованной политики в сфере внешних кредитов. Причиной начального государственного внешнего долга было привлечение кредитов в рамках кредитных линий, открытых под гарантии Кабинета Министров Украины.</p> <p>На этом этапе Украина не прибегала к кредитам международных финансовых организаций и коммерческому кредитованию. Показатели, которые характеризовали долговую зависимость страны, оставались на низком уровне</p>
2 этап: 1994–1995 г.г.	<p>Высокие темпы роста внешнего государственного долга, обусловленные в значительной степени началом получения кредитов от международных финансовых организаций (Всемирного банка, Международного валютного фонда, Европейского банка реконструкции и развития)</p> <p>Негативным фактором в политике внешних кредитов является нерациональное использование полученных средств, направляемых преимущественно на потребление.</p>
3 этап: 1997 г. – сентябрь 1998 г.	<p>Начало привлечения внешних коммерческих кредитов.</p> <p>Долг состоит из трех основных элементов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) кредитов международных финансовых организаций; 2) коммерческих кредитов иностранных банков, финансово-кредитных и других учреждений; 3) кредитов и кредитных линий иностранных государств. <p>На 67% от запланированных уменьшаются поступления от международных финансовых организаций. Основная причина – невыполнение Украиной мероприятий по коренному реформированию экономики.</p>

	<p>Начиная с 1998 г. не осуществляются денежные платежи в пользу России в рамках обслуживания по погашению государственного долга, что улучшает показатели отношения объема платежей по обслуживанию долга к экспорту товаров и услуг</p>
<p>4 этап: сентябрь 1998г. - 2001 г.</p>	<p>Начало этапа после августовского финансового кризиса 1998 г.</p> <p>Существенные ограничения доступа Украины к иностранным рынкам капиталов.</p> <p>Перманентная угроза возможности неплатежеспособности страны и проблема сохранения отечественной финансовой системы как таковой.</p> <p>Основное задание системы управления государственным долгом - обеспечить временный "отдых" в осуществлении платежей по обслуживанию и погашению государственных долгов (необходимо было иметь время для проведения изменений в экономике).</p> <p>Получены необходимые отсрочки платежей по своим обязательствам в результате успешной реструктуризации государственного долга.</p> <p>Механизм решения долговой проблемы имел преимущественно краткосрочный, тактический характер</p>
<p>5 этап: 2001 г. - 2005 г.</p>	<p>Украина стремится реализовать на практике долгосрочные механизмы решения долговой проблемы.</p> <p>Решение проблемы долговой нагрузки осуществляется по таким направлениями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - реструктуризация долга перед коммерческими кредиторами; - создание условий для предоставления Украине кредита от МВФ в рамках программы расширения финансирования, что являлось необходимой предпосылкой реструктуризации долга перед Парижским клубом; - улаживание проблемы долга перед Парижским клубом и Туркменистаном; - проведение политики по снижению рисков кредитования путем увеличения сроков и снижения стоимости обслуживания, применения жесткого контроля за объемом долга и расходов на его обслуживание
<p>6 этап: 2006 г. по настоящее время</p>	<p>С 2006 г. увеличивается внешний долг Украины.</p> <p>Привлекаются кредиты международных финансовых организаций, что связано с их низкой стоимостью и более длительными сроками предоставления средств по сравнению с привлечением кредитных ресурсов на рынках капитала.</p>

	<p>Распространение мирового финансового кризиса на экономику Украины и стремительная девальвация национальной валюты становятся причиной дальнейшего роста внешнего долга государства. Это вызывает нарушение финансовой стабильности страны и падение уровня национального производства.</p> <p>Совершенствуется механизм управления внешним долгом Украины, предусматривающий:</p> <ul style="list-style-type: none"> - своевременное и безусловное погашение внешнего государственного долга, неуклонное соблюдение первоначального графика платежей; - содержание размера государственного долга и расходов на его обслуживание в экономически безопасных пределах; - обеспечение возможностей для гибкого реагирования политики государственных заимствований на переменчивые условия внешнего и внутреннего рынка капиталов и использования наиболее приемлемых на текущий момент источников, форм и инструментов
--	--

Динамику государственного внешнего долга Украины за последние 5 лет характеризуют данные, приведенные Департаментом государственного долга: в 2005 году он составил 11674,6 млн долл., в 2006 г. – 12655,4 млн долл., в 2007 г. – 13849,0 млн долл., в 2008 г. – 18538,0 млн долл., в 2009 г. – 26500 млн долл. [www.ac.rada.gov.ua].

Внешний долг Украины в 2009 г. состоял из таких задолженностей:

- задолженность по кредитам, предоставленным международными экономическими и финансовыми организациями – 14,9 млрд долл. США (59,3% от его общей суммы);

- задолженность по кредитам, предоставленным иностранными государствами – 1,6 млрд долл. США (5,9 % от его общей суммы);

- задолженность по кредитам, предоставленным иностранными коммерческими банками – 0,7 млрд долл. США (2,5% от его общей суммы);

- задолженность, не отнесенная к другим категория – 9,3 млрд долл. США (32,3% от его общей суммы) [www.minfin.gov.ua].

В 2009 г. кредиторами Украины, перед которыми она имеет наибольшие долговые обязательства, являлись: среди международных организаций – Международный валютный фонд (39,658 млрд грн.), среди государств – Российская Федерация (8,768 млрд грн. долга).

Необходимо отметить об опасности дальнейшего роста внешнего долга. Сейчас по отношению к ВВП он составляет 89,4%, тогда как критическим уровнем по версии Всемирного банка является 60.

ГЛАВА 8.

РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ ДВИЖЕНИИ КАПИТАЛА

8.1. ТНК как главный субъект мирохозяйственных отношений

Транснациональные корпорации (ТНК) являются главным субъектом мирохозяйственных отношений и формой, которая воплощает в себе, как правило, все виды современного международного бизнеса.

Для определения ТНК важными являются как количественные, так и качественные критерии. ТНК сегодня – это в основном крупные по объему производства и величине добавленной стоимости, исключительно эффективные с точки зрения производства и прибыли фирмы. Они имеют огромный экономический потенциал.

Среднегодовой объем продаж ТНК составляет несколько сотен миллионов долларов, свыше 500 ТНК имеют годовой объем реализации свыше 18 млрд долл., а наиболее крупные – сотни миллиардов долларов США (табл. 8.1).

Таблица 8.1

Ведущие ТНК по объемам продаж и прибыли в 2008 г.

ТНК	Объем продаж, млрд долл.	Прибыль, млрд долл.	Доля прибыли в объеме продаж, %
Royal Dutch Shell	458,361	26,277	5,7
Exxon Mobil	442,851	45,22	10,2
Wal-Mart Stores	405,607	13,4	3,3
BP	367,053	21,157	5,8
Chevron	263,159	23,931	9,1

Источник: [53, с.8]

Десять самых престижных компаний мира по таким показателям как капитализация, размер прибыли, уровень социальной защиты своих рабочих, деловая репутация, эффективность корпоративного руководства (включая структуру управления компании, а также политику, которая проводилась относительно заработной платы главных руководителей ТНК), приведены в табл.8.2 (по данным газеты “Financial Times”).

Таблица 8.2

Ведущие ТНК мира по размеру капитализации компании

	Капитализация, млрд долл.	Количество работников, тыс. чел.	Место в рейтинге в 2009 г.
Exxon Mobile	336,525	79,900	1
Petro China	287,185	477,780	2

Wal-Mart Stores	204,365	2100,000	3
Incl & Coml	187,885	385,609	4
China Mobile	174,673	138,368	5
Microsoft	163,319	91,000	6
AT&T	148,511	302,660	7
Johnson&Johnson	145,481	118,700	8
Royal Dutch Shell	138,999	102,000	9
Procter&Gamble	138,012	138,000	10

Источник: [53, с.8]

Среди факторов, которые способствовали высокому рейтингу этих компаний, следует назвать такие:

- ✓ проведение гибкой политики и стабильной деятельности в условиях экономического кризиса;
- ✓ активное расширение производства на территории других стран;
- ✓ большие масштабы деятельности и упор на информационные технологии.
- ✓ установление цен не просто немного ниже, чем у конкурентов, а на таком низком уровне, который только может позволить себе компания.

Финансово-экономический кризис 2007-2009 гг. негативно повлиял не только на целые отрасли, но и на отдельные компании. Это нашло отражение в сокращении прибылей, увеличении масштабов изымания инвестиций, а также в вынужденной реструктуризации. По оценке ЮНКТАД, темпы интернационализации крупнейших ТНК в 2008 г. существенно замедлились, а их общие прибыли упали на 27%.

Несмотря на это, сто крупнейших ТНК мира, как и раньше, обеспечивают значительную часть совокупного международного производства всех ТНК. В течение трех лет (2006-2008) удельный вес этих 100 компаний в совокупных заграничных активах, объемах продажи и общей численности занятых во всех ТНК составлял в среднем соответственно 9%, 16% и 11%. А удельный вес создаваемой ими совокупной добавленной стоимости составлял почти 4% мирового ВВП, и при этом он оставался стабильным с 2000 г.

Что касается секторной принадлежности сотни крупнейших корпораций в 2007 г., то большинство из них, как и раньше, работают в отраслях обрабатывающей промышленности. В число крупнейших производителей этих отраслей входили “General Electric”, “Toyota Motor Corporation” и “Ford Motor Company”. Вместе с тем, неуклонно увеличивается удельный вес в сотне крупнейших корпораций ТНК сектора услуг. Если в 1993 г. в этом списке насчитывалось 14 таких компаний, то в 2008 г. - уже 26, и наибольшими из них были “Vodafone Group” и “Electricité de France”. Высокие позиции в этом списке в связи со значительным объемом заграничных активов занимали ТНК первичного сектора, такие как “Royal Dutch Shell group”, “British Petroleum

company” и “Exxon Mobil corporation”. Что касается ТНК из развивающихся стран, то в этот список попали семь компаний, в том числе такие большие диверсифицированные компании, как “Hutchison Whampoa” и “Citic group”, и такие крупные производители электронной продукции, как “LG Corporation” и “Samsung Electronics”.

География операций 50 наибольших финансовых ТНК в 2008 г. была как никогда широкой; однако не до конца ясно, какими будут окончательные последствия потрясений конца 2008 г. – начала 2009 г. В результате массового государственного вмешательства в секторах банковских и финансовых услуг правительства некоторых развитых стран стали крупными или единственными акционерами ряда крупнейших финансовых ТНК. Это радикальное изменение наряду с крахом некоторых ведущих финансовых ТНК серьезно повлияет на ПИИ в финансовой сфере в последующие годы.

В целом ТНК контролируют 70-90% рынков товаров, услуг и технологий. Общий объем реализации 200 наибольших из них уже составляет свыше 30% мирового валового внутреннего продукта.

Вместе с тем, следует отметить, что громадные размеры не являются обязательными для ТНК. Зачастую ТНК бывают сравнительно небольшими по масштабам операций, необычайно гибкими, исключительно эффективными с точки зрения производства и прибыли (особенно в сфере наукоемких технологий, обслуживания и др.).

Главными критериями транснациональности фирмы являются три момента:

- 1) система международного производства, основанная на распылении производственных единиц по многим странам;
- 2) проникновение в передовые отрасли производства, быстрое развитие которых предусматривает наличие огромных капиталовложений и привлечения высококвалифицированных работников;
- 3) поведение фирмы.

Транснациональность капитала и деятельности является основной чертой ТНК. Решающим в определении ТНК является не столько то, из каких стран поступает капитал, сколько то, куда он направляется, где оперирует, откуда извлекает прибыли. Большинство современных ТНК составляет один национальный, а не многонациональный капитал.

По определению ООН, ТНК – это “предприятия, являющиеся собственниками или контролирующими производство товаров и услуг за пределами страны, в которой они базируются” [53, с. 10].

Иначе говоря, ТНК – это международные концерны, то есть группы предприятий (дочерних фирм) вокруг другого предприятия (материнской компании), которая владеет акциями этих предприятий. Для того, чтобы контролировать дочерние предприятия, главному предприятию во многих западных странах достаточно иметь от 20% до 40% акций. В США, где акции многих предприятий принадлежат сотням и тысячам акционеров, для

эффективного контроля достаточно владеть 10-15% акций. В рамках концернов часто дочерние предприятия являются держателями акций других дочерних предприятий в других странах, и экономическим механизмом их формирования являются ПИИ. Именно поэтому колоссальное финансовое и промышленное могущество ТНК имеет *наднациональный характер*.

Характерной особенностью ТНК является:

1. Географическая диверсификация производства на мировом уровне.
2. Диверсификация деятельности.
3. Участие в международной специализации производства.

Некоторые ТНК функционируют более чем в 100 странах. Например, фирма “International Business Meshinz” (производство электронно-вычислительной техники и оргтехнического оборудования) имеет филиалы более чем в 80 странах, “Siemens” – в 52, концерну “General Motors” принадлежит 209 заводов в США, 12 – в Канаде и 32 – в других странах. При этом объем производства заграничных филиалов ТНК превышает объем экспорта стран их происхождения (почти в четыре раза для США и более чем в два раза для Великобритании и Швейцарии).

Во многих ТНК достаточно высокий удельный вес занятых на предприятиях, расположенных за пределами стран их происхождения. Назовем некоторых лидеров: “Nestle” (Швейцария) – 96%, “International Telephone End Telegraph” (США) – 72%, “Unilever” (Великобританские Нидерланды) – 70%, “Singer Corporation” (США) – 60%.

Крупные ТНК путем диверсификации своей деятельности становятся *конгломератами* вроде американской “International Telephone End Telegraph”, которая, сохраняя монополию в области средств связи, имеет предприятия фармацевтической и пищевой промышленности, предприятия сферы услуг (табл. 8.3).

Таблица 8.3

Показатели диверсификации ТНК

	1990 г.	2007 г.	2008 г.
Международные слияния и поглощения, млрд долл.	151	1031	673
Активы иностранных филиалов ТНК, млрд долл.	5744	73457	69771
Объем продаж иностранных филиалов ТНК, млрд долл.	5467	31764	30311
Объем экспорта иностранных филиалов ТНК, млрд долл.	1166	5775	6664
Численность занятых в иностранных филиалах ТНК, млн чел.	23,7	80,4	77,4

Источник: [53, с.12]

ТНК являются доминирующим фактором внутрифирменной международной специализации и кооперирования производства, которое определяет структуру и географическое направление мировой торговли.

Внутрифирменная специализация выражается в производстве разных товаров разными филиалами ТНК. Так, английский филиал “General Motors” (“Vauxhall Motors”) специализируется на производстве грузовиков, западногерманский “Opel” – на производстве легковых автомобилей. Аналогично, голландский трест “Philips” сконцентрировал производство утюгов и миксеров в Нидерландах, радиаторов – в Шотландии, кассетных магнитофонов – в Австрии. Специализация касается и производства составных элементов готовой продукции. Например, компания “Ford” имеет три больших тракторных завода, расположенных в Бельгии, Англии и США. Первый изготавливает все виды трансмиссий, второй – всю гидравлику, а третий – автоматические коробки скоростей.

Специализация распространяется и на научно-технические исследования. Американская корпорация IBM, лаборатории которой размещены по всему миру, поручила каждой из них определенное направление разработок. ЭВМ 360/40 была изобретена во Франции, а произведена – во Франции и США. При этом ее запоминающее устройство было изготовлено в Шотландии, жесткие диски – в Париже, а другие устройства – в Нидерландах, Швеции и Италии.

Специализация и кооперирование между предприятиями одной и той же ТНК, расположенными в разных странах, приводят к развитию внутрикорпоративного обмена, который в настоящее время достигает 1/3 международного торгового оборота. Международное разделение труда в форме специализации и кооперирования между предприятиями одной и той же корпорации, а также значительный удельный вес внутрифирменного товарооборота является качественными критериями транснациональности фирмы.

Важным качественным критерием транснациональности является поведение фирмы, ориентация и стратегия ее менеджмента. Для ТНК определяющей считается двойная ориентация их деятельности. С одной стороны, менеджмент фирмы ориентирован на региональный и глобальный рынок, на мировые стандарты качества, расходы производства, эффективность, а также на специфику механизма функционирования этих рынков. С другой стороны, транснациональная фирма приобретает за рубежом национальную бизнес-среду и должна функционировать в соответствии с ее законами и правилами.

Как только фирма становится транснациональной, она сразу же распространяет прогнозирование и стратегическое планирование на международный, а затем и на мировой уровень.

И, наконец, характерной чертой ТНК является особый подход к отношениям со своими клиентами и конкурентами. Считается, что ТНК

должны проводить приспособленческую политику. Эта политика имеет такие черты:

1) открытость деятельности корпорации с акцентом на то, каким образом эта деятельность способствует социальным и экономическим изменениям;

2) готовность использовать огромную мощь корпорации в достойном направлении (например, технологический трансферт и адаптация технологии к местным условиям);

3) честность, которая очень часто означает, что продавец должен не только избегать мошенничества, но и не допускать возможность его возникновения;

4) ясность, потому что она помогает смягчить враждебность, найти общий язык с теми, кто негативно настроен против корпорации.

ТНК формирует новый принцип взаимоотношений с партнерами. Принцип “конкуренция со всеми, а сотрудничество с избранными” заменен другим – “конкуренция с избранными, а сотрудничество с остальными”. Этот принцип реализуется в создании так называемых производственно-коммерческих агломераций (ПКА). ПКА – это временные, относительно устоявшиеся объединения, с общей производственной базой, технологическим и научно-техническим единством (например, в автомобильной, авиационной и космической промышленности).

8.2. Общие тенденции движения прямых иностранных инвестиций ТНК

Роль ТНК на международном рынке инвестиций растет. На них приходится подавляющее количество соглашений. Прямые иностранные инвестиции осуществляются, как правило, путем создания новых предприятий или приобретения существующих местных фирм, которое обеспечивает рост объемов производства. Список ведущих ТНК по показателю “иностранные активы” приведен в табл. 8.4.

Таблица 8.4

Ведущие ТНК по объему иностранных активов

Позиция в рейтинге	ТНК	Активы (млрд долл.)	
		Общие	Иностранные
1	Vodafone, Великобритания, телекоммуникации	223,3	221,2
2	General Electric, США, электроника и электротехника	437,0	159,2

3	Exxon Mobil, США, нефтяной комплекс	149,0	101,7
4	Vivendi Universal, Франция, многопрофильный бизнес	141,9	93,3
5	General Motors, США, транспортные средства	303,1	75,2
6	Royal Dutch/Shell, Великобритания/ Нидерланды, нефтяной комплекс	122,5	74,8
7	British Petroleum, Великобритания, нефтяной комплекс	75,2	57,5
8	Toyota Motor, Япония, транспортные средства	154,1	56,0
9	Telefonica, Испания, телекоммуникации	87,1	56,0
10	Fiat, Италия, транспортные средства	95,8	52,8

Источник: [53, с.54]

Облегчению международной миграции капитала ТНК способствует проведение национальными правительствами и международными организациями политики либерализации международного инвестиционного пространства и выработка унифицированных норм государственного регулирования инвестиционных процессов. Они содержатся как в двусторонних, так и в многосторонних межгосударственных, региональных соглашениях по защите и стимулированию капиталовложений, которые действуют в рамках международных экономических организаций, в частности, ВТО. К нормам государственного регулирования ПИИ можно отнести:

- ❖ предоставление государственных гарантий как страной базирования, так и принимающей страной. Гарантией инвестиций на многостороннем уровне занимается Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций, созданное под эгидой Всемирного банка. Гарантии инвестиций содержатся в Ломейской конвенции, подписанной между странами ЕС и многими развивающимися странами. В Соглашении «О торговых аспектах инвестиционных мер (TRIMs)», подписанном странами-членами ВТО, содержится прямое запрещение на использование по отношению к иностранным инвесторам мероприятий государственной промышленной политики;

- ❖ урегулирование инвестиционных споров. Так, в рамках стран-членов ОЭСР принят принцип международного арбитража, поскольку часто урегулирование споров на базе национального законодательства не устраивает как страны базирования, так и принимающие страны;

- ❖ устранение двойного налогообложения;

- ❖ страхование зарубежных инвестиций;

- ❖ дипломатическая и административная поддержка. Например, правительственные переговоры с зарубежными партнерами о создании наиболее благоприятных условий за рубежом для национальных инвесто-

ров, или приглашения представителей международного бизнеса в состав международных делегаций для обсуждения экономических вопросов.

В современных условиях роста международного производства доминирующим направлением инвестиционной политики транснациональных корпораций является осуществление ПИИ путем поглощения уже существующих местных фирм или слияния с ними. Масштабы трансграничного слияния и поглощения (СиП) имеют тенденцию к росту (среднегодовой прирост составляет 28,2%). Суммарная стоимость операций по трансграничным слияниям и поглощениям в 2007 г. превышала 2 трлн евро, а ее доля в суммарных объемах вывезенных ПИИ составляла 82%.

Трансграничное “СиП” – это процесс объединения (на основе участия в акционерном капитале) компаний разных стран.

Под трансграничным слиянием понимают объединение активов компаний, при котором создается новая компания, а предыдущие компании прекращают свое существование.

При трансграничном поглощении иностранная компания покупает местную компанию и в дальнейшем осуществляет контроль над ее активами, то есть местная компания становится филиалом иностранной.

Предпосылками процесса “СиП” является глобализация информационного и хозяйственного обмена, технологические изменения, либерализация трансграничного движения капиталов и торговых режимов, деятельность крупных финансовых посредников. Финансовыми посредниками выступают, как правило, большие инвестиционные банки, которые расширили свое присутствие во многих странах. Они предоставляют широкий диапазон услуг своим ТНК-клиентам: от переговорного процесса до осуществления “СиП”. Количество консалтинговых фирм, которые функционируют в мире в сфере “СиП” и предоставляют услуги по вопросам покупки-продажи компаний, постоянно растет. Ведущие места занимают американские инвестиционные банки “Goldman Sachs”, “Morgan Stanley”, консалтинговая компания “Merrill Lynch”. В консультационном соглашении могут принимать участие несколько посредников. Так, в консультировании крупнейшего в мире соглашения о “СиП” по покупке кабельной компании “AT&T” американской фирмой “Comcast”, стоимость которой составляла 72 млрд долл., принимали участие “Goldman Sachs”, “CSFB”, “Deutsche Bank”, “JP Morgan”, “Morgan Stanley” и “Quadrangle Group” [77, с. 70].

Преобладающее число операций по трансграничному “СиП” наблюдается в промышленно развитых странах (США, Великобритании, Франции, Японии). Однако в последнее время постепенно увеличивается количество операций “СиП” в развивающихся странах, что обусловлено осуществлением приватизационных программ.

В мире около 80% ПИИ, связанных с ростом международного производства, обеспечивается через соглашения “СиП”. ТНК приходят на рынок той или другой страны благодаря “СиП” по разным причинам: из-за

уровня ее экономического развития, инвестиционного и налогового законодательства, наличия большого количества конкурентоспособных частных предприятий, финансового краха местных предприятий, масштабной приватизации в стране и т.п. Так, американские ТНК благодаря либеральному законодательству, большинство операций по “СиП” осуществляют на рынке США. Западноевропейские компании в результате национальных законодательных ограничений ищут партнеров за рубежом. Например, наиболее привлекательными с точки зрения слияния и поглощения компаний для немецких ТНК являются США (около 14% общего объема “СиП”, в которых они принимают участие), Швейцария, Великобритания, на долю каждой из которых приходится 10%, а также Испания, Италия (их часть в общем объеме “СиП” – 9%). В странах Западной Европы покупка компаний осуществляется чаще ТНК из Великобритании, США.

Сделки по слиянию и поглощению заключаются в разных секторах экономики, при этом приоритетные отрасли со временем изменяются. Так, с 80-х годов до второй половины 90-х годов операции ТНК по трансграничному “СиП” охватывали в основном производственные фирмы. Слияния и поглощения в 2005-2007 гг. преимущественно осуществлялись в нефтяной отрасли, транспорте, энергетике. В период кризиса с 2008 г. ситуация несколько изменилась. Процесс укрупнения хозяйствующих субъектов активно происходил в финансовом, пищевом, табачном секторах, секторах услуг, телекоммуникаций, информационных технологий, потребительских товаров.

ТНК не всегда стремятся к трансграничному слиянию или поглощению. Операции “СиП” имеют смысл лишь тогда, когда стратегически оправданы, обеспечивают постоянные конкурентные преимущества и прибыли, которые превышают средний уровень.

Таким образом, можно сделать вывод, что ТНК в выборе своей инвестиционной стратегии отдают предпочтение не созданию новых производственных мощностей за рубежом, а вложению средств в уже действующие предприятия, которые выпускают высокую конкурентную продукцию и имеют свою долю на национальном рынке.

Новейшие тенденции в структуре международной инвестиционной деятельности ТНК

За последнее десятилетие в структуре инвестиционной деятельности ТНК произошла переориентация на сектор услуг. Как свидетельствуют исследования ЮНКТАД, часть этого сектора составляет более 60% суммарного объема ПИИ в мире. При этом, поскольку транснационализация сектора услуг в странах базирования и принимающих странах отстает от аналогичного показателя в обрабатывающей промышленности, есть возможности для последующей переориентации на сектор услуг. Основная часть ПИИ, направляемая в сектор услуг, как и

раньше, приходится на развитые страны, хотя распределение этих инвестиций между ними стало более равномерным.

В секторе услуг изменяется структура ПИИ. До недавнего времени эти инвестиции направлялись в основном в секторы торговли и финансов. Вместе с тем, все более важное место начинают занимать такие отрасли, как электроснабжение, водоснабжение, телекоммуникации и предпринимательские услуги (включая корпоративные услуги, предоставленные с помощью информационных технологий).

Кроме того, большинство услуг не могут быть предметом внешней торговли: они должны производиться в месте их потребления и в тот момент, когда они потребляются. В связи с этим основным способом выхода с услугами на внешние рынки является ПИИ. Поскольку многие страны осуществили либерализацию своих режимов, регулирующих ПИИ в секторе услуг, это позволило увеличить приток таких инвестиций, особенно в отрасли, которые раньше были закрыты для транснациональных корпораций.

Особое значение при этом имеет также приватизация государственных коммунальных предприятий в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, в странах ЦВЕ. ТНК отреагировали расширением иностранного производства услуг. Традиционно инвестиции ТНК в такие услуги, как банковское дело, страхование и транспорт, осуществлялись корпорациями, которые начинали действовать за рубежом, поддерживая или дополняя операции своих клиентов из обрабатывающего сектора в сфере торговли или иностранного промышленного производства. Это, и раньше, имело место. Сейчас схема действий меняется: поставщики услуг все более самостоятельно осуществляют иностранные инвестиции, стремясь получить новых клиентов и использовать собственные преимущества, связанные с характером собственности.

Важным фактором также является конкуренция. В сфере услуг, которые не могут быть предметом внешней торговли, основным преимуществом того или другого места в плане привлечения ПИИ остается экономический рост.

В сфере услуг, которые непосредственно могут быть предметом торговли, основными преимуществами того или другого места привлечения ПИИ являются доступ к соответствующим информационно-коммуникационным технологиям, наличие соответствующей институциональной инфраструктуры, а также наличие высококвалифицированного и персонала при конкурентоспособных расходах.

Переориентация на сектор услуг прослеживается также в трансграничных слияниях и поглощениях. Так, большая часть “СиП” (65%) осуществляется в секторе услуг, которые используются ТНК для выхода на внешние рынки.

Трансграничные слияния и поглощения также играют ведущую роль в расширении заграничной деятельности в секторе услуг ТНК, которые ба-

зируются в развивающихся странах. В целом склонность ТНК выходить на новые рынки с помощью “СиП”, а не с помощью ПИИ в новые компании значительно выше в таких сферах услуг, как банковское дело, телекоммуникации и водоснабжение.

Во многих секторах услуг рост масштабов деятельности ТНК и международного производства осуществляется не в форме ПИИ, а операций, не связанных с приобретением акций (например, франчайзинг, договор об управлении).

Несмотря на рост и преимущества ПИИ в секторе услуг, степень транснационализации в этом секторе ниже, чем в обрабатывающем секторе. Судя по данным отдельных, главным образом, развитых стран, степень транснациональности производства услуг, которая определяется по показателям доли иностранных филиалов в добавленной стоимости, по численности работников или объему продаж услуг, в принимающих странах и в странах базирования ниже, чем рассчитанный таким же способом показатель по обрабатывающему сектору.

На это же указывает, согласно исследованиям ЮНКТАД, отношение суммарного объема ПИИ к ВВП в этих двух секторах для отдельных развитых и развивающихся стран, хотя этот показатель является менее удовлетворительным. Вышесказанное обусловлено следующим:

- намного более значительными масштабами сектора услуг;
- продолжающимся предоставлением отечественными предприятиями многих услуг, например, в сфере здравоохранения, государственного управления услугами, средствами массовой информации и транспорта;
- тем фактом, что лишь недавно начался рост ПИИ в другие сферы услуг (такие, как телекоммуникации, энергоснабжение, газо- и водоснабжение и предпринимательские услуги).

Кроме того, в экономике США, степень транснациональности ТНК, которые работают в секторе услуг, в целом более низкая по сравнению с компаниями обрабатывающего сектора (20% против 40%). Вместе с тем, работающие в секторе услуг ТНК, которые входят по расчетам ЮНКТАД в перечень наибольших ТНК мира и наибольших ТНК из развивающихся стран, быстро догоняют включенные в эти перечни компании обрабатывающего сектора.

Значительная часть ПИИ в сектор услуг идет на не связанную с экспортом деятельность, а направлена на закрепление позиций на рынках и, соответственно, не способствует непосредственному получению валютных поступлений. Вместе с тем, эти инвестиции транснациональных компаний приводят к осуществлению внешних платежей, например, в форме репатриации прибылей.

Таким образом, ПИИ могут влиять на платежный баланс. При этом платежи, связанные с ПИИ в сектор услуг (например, в результате репатриации прибылей) могут быстро превысить первоначальный приток капитала и привести к обострению проблем с платежным балансом.

Возникают также опасения по поводу влияния ПИИ в секторе услуг на конкуренцию и на возможность вытеснения отечественных фирм. Так, например, в банковской сфере появление иностранных банков иногда способствует ухудшению кредитного портфеля отечественных банков, что в принципе может подорвать их жизнеспособность. При конкуренции с иностранными банками отечественные банки сталкиваются с проблемами, связанными с узкой географической диверсификацией и недостатком опыта, ограниченностью финансовых возможностей и более высокими расходами на реализацию новейших продуктов на рынке.

В таких отраслях, как розничная торговля, присутствие ТНК приносит новые методы коммерческой деятельности, новые механизмы ценообразования, усовершенствованные процессы информационного управления и новые методы маркетинга и продаж. Все это может привести к вытеснению местных производителей, хотя для тех, кто останутся, эффект может быть позитивным, особенно если они имеют возможность осуществить модернизацию.

Одним из важнейших факторов, обуславливающих вклад ПИИ в секторе услуг в развитие, касается передачи технологии. ТНК, которые функционируют в секторе услуг, могут привнести с собой как материально-технологическую составляющую (оборудование, промышленные процессы), так и "мягкие" технологии (знание, информация, опыт, организационные, управленческие, сбытовые навыки).

Технология такого рода воплощается в квалификацию, что во многих случаях находит свое отражение в размере заработной платы. Данные об оплате труда работников иностранных филиалов американских ТНК в развивающихся странах, работающих в секторе услуг, указывают на то, что квалификация таких работников выше по сравнению с компаниями обрабатывающего сектора.

ПИИ в промежуточные услуги могут прямо или косвенно приводить к повышению эффективности промышленного производства. К числу таких услуг относятся банковские услуги, услуги в сфере страхования и коммерческие услуги, а также услуги в сфере транспорта, энергоснабжения и телекоммуникаций.

Как прямые, так и косвенные выгоды, связанные с ПИИ в сектор услуг, могут привести к росту конкурентоспособности на отечественных и экспортных рынках. Вместе с тем, выгоды могут и не материализоваться при отсутствии надлежащих условий в принимающей стране.

ПИИ транснациональных корпораций в сектор услуг могут быть связаны с рисками трех видов:

➤ системный риск, когда отсутствие эффективного регулирования ставит принимающую страну перед угрозой серьезной экономической нестабильности;

➤ структурный риск, когда институты и инструменты, необходимые для процессов приватизации и коммунального хозяйства, недостаточно

развиты и существует опасность превращения государственных монополий в частные;

➤ непредвиденный риск, когда ПИИ в сферы, которые являются достаточно уязвимыми в социальном или культурном плане, могут привести к неумышленному причинению убытка.

Наличие этих рисков предполагает, что, хотя ПИИ в сектор услуг становятся важным элементом конкурентоспособности, они требуют достаточно осторожного подхода. Собственно говоря, в связи с особым характером некоторых услуг, особенно в базовых отраслях коммунального хозяйства и в уязвимых в социальном или культурном плане сферах, рыночные силы могут не дать желаемых результатов.

Неотъемлемой частью реструктуризации деятельности корпораций для повышения их международной конкурентоспособности является сосредоточение деятельности на "основных областях компетенции". Для многих фирм во всех секторах это значит, что производство разных услуг (бухгалтерская отчетность, разработка программного обеспечения, архитектурный дизайн, экзамены и т.д.) отдается на внешний подряд, то есть другим (специализированным) компаниям.

Как правило, значительная часть таких внешних подрядов выполняется в той же стране, однако международная составляющая, вероятно, будет расти по мере того, как услуги все в большей степени будут становиться предметом внешней торговли. В итоге, принятие решения о внешнем подряде является в принципе лишь небольшим шагом в направлении перемещения такого производства за границу, при условии, что это способствует повышению международной конкурентоспособности транснациональной компании.

В докладе ЮНКТАД о мировых инвестициях важное внимание уделяется интернационализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), которые осуществляются ТНК. И это явление не является новым. Когда компании расширяют свою международную деятельность, им необходимо адаптировать технологии к местным потребностям и успешно реализовывать свою продукцию на рынках принимающих стран. Во многих случаях для этого необходимой является интернационализация НИОКР. В то же время ТНК традиционно занимались НИОКР в основном в странах базирования. Сегодня в процессе интернационализации появляется ряд новых особенностей. В частности, в первый раз ТНК выносят за пределы развитых стран НИОКР, которые выходят за рамки адаптации к требованиям местных рынков. Так, в некоторых развивающихся странах, странах Юго-Восточной Европы и СНГ, ТНК все чаще ориентируют свои НИОКР на глобальные рынки, интегрируя их в ключевые направления своей инновационной деятельности.

Возможности стран заниматься инновационной деятельностью и пользоваться плодами интернационализации НИОКР отличаются. Новый показатель национального инновационного потенциала – индекс инновационного потенциала ЮНКТАД – свидетельствует о том, что впослед-

ствии эти различия еще более усиливаются. Развитые страны вместе с провинцией Китая Тайвань, Республикой Кореей и Сингапуром, а также некоторыми странами Юго-Восточной Европы и СНГ принадлежат к группе стран с высоким потенциалом. В группу стран со средним потенциалом входят другие страны с переходной экономикой, большинство стран с богатыми ресурсами, а также две страны Африки (Маврикий и Южная Африка). К группе стран с низким потенциалом относятся другие страны Африки, а также ряд стран Северной Америки, Западной Азии и Латинской Америки. Среди развивающихся стран самым мощным инновационным потенциалом обладают страны Юго-Восточной и Восточной Азии. В то же время страны Латинской Америки и Карибского бассейна сдают свои позиции странам Северной Африки и Западной Азии.

Инновационный потенциал страны непосредственно влияет на ее привлекательность для проведения НИОКР ТНК, а также на ее способность получать отдачу от таких НДДКР. Качество выполняемых за рубежом НИОКР зависит от местного потенциала принимающей страны. То же касается и таких факторов, как способность местных фирм и учреждений осваивать приемы и методы проведения НИОКР и учиться на лучших примерах такой деятельности. Углубление процесса НИОКР впоследствии и его распространение на другие виды деятельности является результатом интерактивного взаимодействия между ТНК и местными субъектами хозяйственной деятельности принимающей страны. Причем на этот процесс, в свою очередь, влияет институциональная структура и государственная политика принимающей страны.

Свидетельством растущей интернационализации НИОКР является усиление роли иностранных филиалов в исследованиях и разработках, проведенных во многих принимающих странах.

Часть принимающих развивающихся стран в глобальных системах НИОКР ТНК растет, хотя и неравномерно. Большая часть таких НИОКР проводится лишь в нескольких странах. Наиболее динамически в этом отношении выглядят развивающиеся азиатские страны (Китай, Сингапур, Гонконг, Малайзия).

Необходимость адаптировать товары и процессы к потребностям ключевых рынков принимающих стран всегда была для ТНК важным мотивом для интернационализации НИОКР. В то же время недавний бурный рост НИОКР, проведенных ТНК в отдельных принимающих развивающихся странах, обусловлен также стремлением снизить расходы и использовать растущие кадровые ресурсы этих стран. Этот процесс можно рассматривать как следующий логический этап глобализации производственной кооперации ТНК. Он похож на международную реструктуризацию, которая была осуществлена в экспортных промышленных отраслях и связанных с ИКТ секторах услуг, благодаря которым ТНК существенно повысили свою конкурентоспособность, используя конкурентные преимущества отдельных стран.

8.3. Региональные особенности инвестиционной деятельности ТНК

Оценки экспертов ЮНКТАД свидетельствуют, что главными получателями ПИИ выступают промышленно развитые страны, на которые приходится почти 60% глобального притока инвестиций (табл.8.5). Основными движущими силами роста потоков ПИИ в развитых странах в 2005-2007 гг. была высокая корпоративная прибыльность, которая частично проявлялась благодаря эффективной деятельности по снижению себестоимости в Еврозоне, а частично благодаря росту трансграничных слияний и поглощений.

Таблица 8.5

**Региональное распределение прямых иностранных инвестиций
1997-2008 гг. (млрд долл.)**

Регион/страна	Приток				Отток			
	1997	2000	2004	2008	1997	2000	2004	2008
Промышленно развитые страны	271,4	1005	380,0	962,3	396,9	1.046	637,4	1507
Европейский Союз	127,6	617,3	216,4	503,5	220,4	772,9	279,8	837,0
США	103,4	281,1	95,9	316,1	95,8	139,3	229,3	311,8
Япония	3,2	8,2	7,8	24,4	26,1	32,9	31,0	128,0
Развивающиеся страны	187,4	240,2	233,2	620,7	65,7	99,5	83,2	292,7
Африка	7,2	8,2	18,1	87,6	1,7	0,7	2,8	9,3
Латинская Америка	71,2	86,2	67,5	144,4	14,4	13,4	10,9	63,2
Азия	107,2	143,5	147,5	387,8	49,4	85,2	69,4	220,1
Западная	5,5	3,4	9,8	90,3	-0,3	1,3	0,0	33,7
Южная и Восточная	98,5	137,3	137,7	59,9	49,5	83,6	69,4	32,1
Весь мир	477,9	1271	648,1	1697	486,0	1.150	730,3	1858

Источник: [53, с.150]

В 2007 г. доля корпораций ЕС, США и Японии составляла 50% по показателю ввоза и 63% по показателю вывоза ПИИ.

Приток ПИИ в развивающиеся страны, в 2003-2007 гг. растет. На начало в 2008 г. он достиг 620,7 млрд долл. Часть развивающихся стран в мировых потоках ПИИ увеличивается до 37% против 19% уровня по сравнению с 2000 г.

Если в докризисный период львиная доля роста ПИИ приходилась на развитые страны, то в течение 2008 г. тенденция изменяется. Из-за того,

что развитые страны больше привлечены к международному распределению капитала, в них наблюдается снижение притока ПИИ, в то время, когда у развивающихся стран – наоборот: в Африке 27% прироста ПИИ, Латинской Америке и Карибском регионе – 13%, Азии – 17%.

Среди развивающихся стран приток ПИИ в 14 стран Западной Азии был наибольшим в 2005 г. Главными факторами были высокие цены на нефть, что в результате привело к значительному росту ВВП. К тому же, регуляторный режим был в дальнейшем либерализован и направлен на приватизацию при участии ПИИ, в большей степени в услуги, например: энерго- и водоснабжение в Бахрейне, Иордании, Омане и ОАЕ, транспорт в Иордании и телекоммуникации в Иордании и Турции. Так, среди наиболее привлекательных секторов привлечения ПИИ в Западной Азии является сфера услуг (недвижимость, туризм, финансы), хотя они привлекаются и в производство (нефтепереработка и нефтехимическая отрасли).

Традиционно большинство региональных нефтедолларов шло на банковский депозит и портфельные инвестиции за рубежом, особенно в США. Такая тенденция изменяется как по форме, так и по направлению. В отличие от предыдущих периодов высоких прибылей от нефти, современная фаза показывает значительный отток ПИИ в услуги, как в развивающиеся страны, так и развитые страны. Одним из мотивов этого является налаживание устойчивых экономических связей с развивающимися азиатскими гигантами, Китаем и Индией, хотя инвестиции также идут в Европу и Африку.

Рост притока ПИИ в Латинскую Америку был незначительным и связан с экономическим ростом и высокими ценами. Негативным фактором, который сдерживает приток ПИИ в регион, является государственное вмешательство, в частности в нефтяную отрасль и добычу других природных ресурсы. Так, например, в Боливии были национализированы нефтяные и газовые ресурсы, а в Венесуэле перешли опять в государственную собственность 32 нефтяных месторождения, и созданы новые компании государственной формы собственности в сахарной обработке, торговле и коммуникациях.

Большая часть ПИИ из развивающихся стран и стран с транзитивными экономиками были в бизнесе, финансах и торговых услугах. Тем не менее, значительные ПИИ были в производстве (электроника), и первичном секторе (поиск нефти и горное дело). Значительная часть ПИИ аккумулируется в оффшорных финансовых центрах.

В XXI ст. осуществление приватизационных мероприятий несколько замедлилось, но во многих регионах они все же продолжают выступать важным фактором в привлечении инвестиций ТНК. При этом в отраслевой структуре Южная Америка привлекала ПИИ главным образом в сферу услуг и в добывающую промышленность, а Мексика продолжала привлекать наибольшую часть инвестиций в обрабатывающую промышленность, а также в банковский сектор.

Последние годы характеризовались стабильным увеличением притока инвестиций ТНК в страны Центральной и Восточной Европы (103 млрд долл. в 2008 г.).

В начале XXI ст., как и в течение последних десятилетий XX ст., отношения ТНК к наименее развитым странам, которые не имеют значительных запасов естественных ископаемых, не изменилось. Так, 49 наименее развитых стран остаются непривлекательными для инвестиций ТНК: на них приходится лишь 2% всех ПИИ, которые поступают в развивающиеся страны, или 0,5% глобальной суммы ввезенных ПИИ. Этот факт подтверждает тезис о том, что на современном этапе развития международной конкуренции наличие только фактора дешевой рабочей силы никак не влияет на приоритеты в инвестиционной политике ТНК.

При этом потоки инвестиций в развивающиеся страны, и страны ЦВЕ распределяются неравномерно. Так на пять наибольших получателей ПИИ приходилось 62% совокупного притока инвестиций в развивающиеся страны, а соответствующий показатель для стран ЦВЕ составлял 74%. В десятке стран, которые были лидерами по абсолютному приросту инвестиций ТНК, восемь являются развивающимися странами.

С другой стороны, из десяти стран, в которых произошло значительное сокращение притока ПИИ, восемь стран были промышленно развитыми; наиболее значительное уменьшение объемов привлеченных инвестиций ТНК было зарегистрировано в Бельгии и Люксембурге, США и Германии.

Основными партнерами как в ввозе, так и в вывозе ПИИ для США остаются страны Европейского Союза. Вместе с тем выросло значение стран НАФТА как стран-реципиентов для размещения иностранных инвестиций американских ТНК. Что касается ввоза ПИИ, то главным способом проникновения на рынок остаются трансграничные слияния и поглощения.

Среди стран ЦВЕ наибольшим донором заграничных капиталовложений является Россия, на которую приходится три четверти вывезенных ПИИ из региона. При этом последние годы Россия также остается единственной страной с переходной экономикой, для которой объем вывезенных ПИИ превышает соответствующий показатель для заграничных капиталовложений, привлеченных в национальную экономику.

Транснационализация крупнейших 50 ТНК из развивающихся стран происходит быстрее, чем транснационализация аналогичных компаний развитых стран. Лидирующее положение среди них занимают ТНК из развивающихся азиатских стран. На их долю приходится приблизительно 40% общего притока капитала. Кроме того, потоки ПИИ между развивающимися странами растут быстрее по сравнению с потоками между развитыми и развивающимися странами.

Рассчитанный ЮНКТАД индекс реальной динамики вывоза ПИИ, впервые представленный в “Докладе о мировых инвестициях, 2004 год: переориентация на сектор услуг”, показывает различие между странами по этому показателю.

В соответствии с этим показателем, который рассчитывается как отношение доли той или другой страны в мировых вывезенных ПИИ к ее доле в мировом ВВП, на первом месте находятся Бельгия и Люксембург (благодаря "перевалке" ПИИ), Панама и Сингапур.

Приток ПИИ в Африку ежегодно увеличивается и в 2008 г. составил 87,6 млрд долл. В основном подъем был предопределен инвестициями в сектор природных ресурсов и оживлением в сфере трансграничных "СиП", в том числе в результате приватизации. Растет объем ПИИ в сектор услуг, особенно в сферу телекоммуникаций, производство электроэнергии и розничную торговлю. Так, в Южной Африке ПИИ в сферу телекоммуникаций и информационных технологий превысили объем инвестиций в горнодобывающую промышленность.

Совершенствование механизмов регулирования способствует притоку ПИИ в африканские страны. В 2008 г. в ряде этих стран была проведена последующая либерализация режимов регулирования ПИИ, а некоторые из них возобновили осуществление программ приватизации. Несколько стран заключили соглашения о свободной торговле или продвинулись вперед на пути к их реализации.

В сырьевом секторе главными объектами ПИИ были нефтяная и газовая отрасли. Если в Китае основная часть ПИИ шла в обрабатывающую промышленность, то в других странах в общем притоке ПИИ как в абсолютном, так и в относительном выражении выросла доля сферы услуг. Особенно это касается новых индустриальных стран и субрегиона АСЕАН. Этому способствовали такие региональные соглашения о сотрудничестве, как Рамочное соглашение АСЕАН по торговле услугами.

Что касается национальной политики, то страны Азии и Тихоокеанского региона продолжали курс, направленный на либерализацию своей политики в сфере ПИИ и создания более благоприятных условий для инвестирования. Большинство стран уже заключили Двусторонние инвестиционные договоры со своими основными инвестиционными партнерами.

Очевидный спад в отрасли сборки иностранных комплектующих увеличил опасение относительно того, что Мексика, возможно, теряет свою привлекательность для ПИИ.

В основе инвестиционной деятельности российских транснациональных корпораций лежит стремление закрепиться на рынке расширенного ЕС, а также желание контролировать свои производственно-сбытовые сети на глобальном уровне. ТНК из других стран ЦВЕ стремятся повысить свою конкурентоспособность, нацеливая свои инвестиции на страны ЦВЕ с низшим уровнем доходов или в развивающиеся страны. Вступление восьми стран ЦВЕ (Венгрии, Латвии, Литвы, Польши, Словакии, Словении, Чешской Республики, Эстонии) в ЕС не только не привело к оттоку потоков ПИИ от старых членов ЕС, а, наоборот, фактически сократило приток ПИИ в эти новые страны-члены.

В рамках мероприятий, предпринимаемых для повышения своей привлекательности для инвесторов (отечественных и иностранных), несколько новых членов ЕС снизили свои налоги на компании до уровней, сравнимых с существующими в таких странах, как Ирландия. Однако сравнительно низкая заработная плата и низкие ставки налога на компании вместе с доступом к субсидиям ЕС (что дополняется благоприятными инвестиционными условиями, наличием высококвалифицированной рабочей силы и свободным доступом на другие рынки ЕС) делают присоединившиеся страны более привлекательными объектами для ПИИ как из других стран ЕС, так и из третьих стран.

Особенно бурный рост потоков ПИИ в развивающиеся страны объясняется многими факторами. В частности, обострение конкуренции во многих отраслях вынуждает ТНК искать новые пути повышения своей конкурентоспособности. Некоторые из возможностей заключаются в расширении деятельности в быстро растущих странах с формирующимися рынками в интересах наращивания объема продаж, а также в рационализации производства, с целью использования эффекта масштаба и снижения расходов производства. Высокие цены на многие сырьевые товары являются дополнительным стимулом для размещения ПИИ в странах, богатых такими природными ресурсами, как нефть и полезные ископаемые.

Отток ПИИ в 2008 г. вырос на 254% (до 1858 млрд долл.). Этот приток в основном приходится на компании развитых стран (1507 млрд долл.). Действительно, почти 80% всех вывезенных ПИИ направляются из трех источников: США, стран ЕС и Японии. Группа развитых стран остается крупным чистым экспортером капитала в виде ПИИ: чистый отток превысил чистый приток на 545 млрд долл.

Суммарный объем накопленных ПИИ в 2008 г. оценивался в 14,9 трлн долл. Эта цифра связана с деятельностью транснациональных корпораций и их заграничных филиалов, общий объем продаж которых достигает почти 31 трлн долл.

Однако, темпы интернационализации деятельности 100 крупнейших ТНК, несколько снижаются. При этом японские и американские ТНК, как правило, не настолько транснациональные, как их европейские аналоги. 50 ведущих ТНК из развивающихся стран, которые имеют не очень богатый опыт внешней экспансии, еще менее транснациональные, однако разрыв между ТНК из развитых стран и развивающихся стран, по этому показателю постепенно снижается.

Разные политические изменения, происходящие в странах Азии и Океании, также улучшают инвестиционные возможности ТНК. Например, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии и Китай подписали соглашение о создании до 2010 г. зоны свободной торговли, а ряд азиатских стран заключили соглашения о создании зоны свободной торговли с Соединенными Штатами Америки.

Завершение большинства приватизационных программ наряду с финансовыми трудностями, которые испытывают иностранные ТНК в условиях финансового кризиса и экономической стагнации в ряде стран, снизило привлекательность латиноамериканского сектора услуг для ПИИ. Компании этого сектора в наибольшей степени пострадали от последствий экономического кризиса, столкнувшись с серьезными проблемами по погашению своей значительной валютной задолженности.

Вместе с тем, в Центральной Америке и Карибском бассейне новая волна приватизации превратила сферу услуг в наибольшего реципиента ПИИ. Благодаря высоким ценам на нефть и полезные ископаемые основные потоки ПИИ в Андском содружестве, как и раньше, направляются в горнодобывающий сектор.

Источником большей части инвестиций в Африку являются инвесторы из европейских стран, среди которых лидируют Франция, Нидерланды и Великобритания, а также ТНК из Южной Африки и США – на эти страны приходится свыше половины потоков инвестиций в регион. Новая волна регуляторных действий, связанных с ПИИ на национальном и международном уровнях, была направлена на облегчение и привлечение больших объемов ПИИ на африканский континент. На национальном уровне большинство мероприятий направлены на либерализацию нормативно-правовой базы и улучшение общего инвестиционного климата.

Однако неспособность быстро принимать экономические и социальные решения, необходимые для привлечения и обслуживания ПИИ, а также недостаточное внимание к укреплению потенциала ограничивают имеющиеся во многих странах региона возможности привлекать ПИИ, и в первую очередь, в обрабатывающую промышленность. До настоящего времени международные действия и инициативы по облегчению доступа на рынок, осуществляемые в интересах африканских стран, в целом были не очень успешными для обеспечения роста притока ПИИ. Для того, чтобы использовать потенциал роста ПИИ и получать от них большую отдачу, африканским странам, как правило, нужно укрепить свой промышленный и технологический потенциал.

В то же время, прогнозируя рост потоков ПИИ, стоит проявлять осторожность. Снижение темпов роста в некоторых развитых странах, а также структурная нестабильность и финансовая и корпоративная уязвимость в некоторых регионах продолжают сдерживать увеличение объемов ПИИ. Во многих странах также наблюдаются внешние диспропорции и резкие колебания валютных курсов наряду с высокими и нестабильными ценами на сырье, которое является фактором сдерживания роста потоков инвестиций транснациональных корпораций.

ГЛАВА 9. **МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ**

9.1. Причины международной миграции рабочей силы

Международная миграция рабочей силы — это перемещение рабочей силы из одной страны в другую на срок больший, чем один год.

Международная миграция рабочей силы охватывает весь мир: как его развитую часть, так и отсталую периферию. В настоящее время в мире около 193 млн трудящихся работают за пределами родины, а если прибавить членов их семей, мигрантов-сезонников и нелегальных мигрантов, то эта цифра превышает 214 млн чел. Международная миграция населения играет все более значительную роль в развитии общества и превратилась в глобальный процесс, охвативший практически все континенты и страны, а также разные социальные слои. Общее количество международных мигрантов постоянно увеличивается.

Более половины мигрантов – выходцы из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Из этих стран за последние 5 лет промышленно развитые государства приняли 12 млн мигрантов, то есть ежегодный приток мигрантов составляет в среднем 2,3 млн чел, из них 1,4 млн отправляются в Северную Америку и 800 тыс. – в Европу.

Международная миграция рабочей силы является одним из объективных оснований становления целостной международной системы. В то же время проблема свободной миграции является опаснейшей для правительств, как в политическом, так и в социальном аспекте. Этнические религиозные суеверия и прямая экономическая угроза интересам отдельных групп, которые побаиваются конкуренции со стороны иммигрантов, делают эту проблему слишком острой. Для политиков проблема миграции – это и "горячий картофель", который лучше не вынимать из огня" [18, с. 427]. Поэтому при проведении миграционной политики очень важно знать природу, общеэкономические и социальные последствия этого явления.

Международная миграция включает два основных взаимосвязанных процесса: эмиграционный и иммиграционный.

Эмиграция — это выезд рабочей силы из одной страны в другую.

Иммиграция — это въезд рабочей силы в принимающую страну.

Реэмиграция — возвращение рабочей силы в страну эмиграции .

Основные формы миграционных процессов:

- **постоянная миграция.** Эта форма преобладала до Первой мировой войны и характеризовалась тем, что значительные массы людей навсегда покидали свои страны и переселялись на постоянное местожительство в США, Канаду, Австралию и т.п. Переселение в обратном направлении было незначительным;

- **временная миграция**, предусматривающая возвращение мигрантов на родину по истечению определенного срока. В связи с этим следует отметить, что современная трудовая миграция приобрела ротационный характер;

- **нелегальна миграция**, которая весьма выгодная предпринимателям страны иммиграции и составляет своеобразный резерв необходимой им дешевой рабочей силы.

Разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы, образуют международный рынок труда, функционирующий во взаимосвязи с рынками капитала, товаров и услуг. Иначе говоря, международный рынок рабочей силы существует в форме трудовой миграции.

Международная миграция рабочей силы обусловлена факторами внутреннего экономического развития каждой отдельной страны и внешними факторами: состоянием международной экономики в целом и экономическими связями между странами. В определенные периоды движущими силами международной трудовой мобильности могут выступать также политические, военные, религиозные, национальные, культурные, семейные и другие социальные факторы. Причины международной трудовой миграции можно также понять только как конкретную совокупность названных факторов.

Традиционно (в неоклассической теории) в качестве основной выделяют экономическую причину международной трудовой миграции, связанную с масштабами, темпами и структурой накопления капитала.

1. Отличия в темпах накопления капитала обуславливают различия сил притяжения или отталкивания рабочей силы в различных регионах мирового хозяйства, что в конечном итоге определяет направления перемещения этого фактора производства между странами.

2. Уровень и масштабы накопления капитала оказывают непосредственное воздействие на уровень занятости трудоспособного населения и, следовательно, на размеры относительного перенаселения (безработицы), которое является основным источником трудовой миграции.

3. Темпы и размеры накопления капитала, в свою очередь, в определенной степени зависят от уровня миграции. Эта зависимость заключается в том, что сравнительно низкая заработная плата иммигрантов и возможность снизить оплату труда отечественным работникам позволяет снизить издержки производства и тем самым увеличить накопление капитала. Такая же цель достигается путем организации производства в странах с дешевой рабочей силой. Транснациональные корпорации с целью ускорения накопления капитала используют или движение рабочей силы к капиталу, или перемещают свой капитал в трудоизбыточные регионы.

4. Причиной перемещения рабочей силы является изменения в структуре потребностей и производства, вызванные научно-техническим

прогрессом. Сокращение объема производства или ликвидация некоторых устаревших отраслей высвобождают рабочую силу, которая ищет себе применения в других странах.

Итак, международная трудовая миграция — это в первую очередь форма движения относительно избыточного населения из одного центра накопления капитала в другой. В этом заключается суть экономической природы трудовой миграции и ее главная причина.

Однако в международную трудовую миграцию втягиваются не только безработные, но и часть работающего населения. В этом случае движущим мотивом миграции выступает поиск более выгодных условий труда. Рабочая сила перемещается из стран с низким уровнем жизни и заработной платы в страны с более высоким уровнем. Национальные различия в заработной плате являются объективной основой миграции труда.

Рассмотренные выше причины могут объяснить главным образом миграцию рабочей силы из развивающихся стран и стран с переходной экономикой или миграцию из менее экономически развитых европейских стран в более развитые. Но для объяснения миграции между США и Канадой, Англией и США, внутри ЕС этого недостаточно. В миграции между этими странами большую роль играют факторы гуманитарного, социально-культурного, экологического, психологического, правового, семейного порядков.

Возможность трудовой миграции расширяется по мере формирования единственного мирового экономического пространства, в том числе информационного и транспортного.

9.2. Основные этапы международной миграции рабочей силы

Исторически в международном перемещении трудовых ресурсов выделяют 4 этапа.

I этап международной миграции непосредственно связан с промышленной революцией, которая совершилась в Европе в последней трети XVIII — середине XIX века. Следствием этой революции являлось то, что накопление капитала сопровождалось ростом его органического строения. Последний привел к образованию "относительного перенаселения", что вызывало массовую эмиграцию из Европы в Северную Америку, Австралию, Новую Зеландию. Это положило начало формированию мирового рынка труда.

Формирование мирового рынка труда содействовало:

- экономическому развитию в странах иммиграции, поскольку удовлетворяло острую потребность этих стран в трудовых ресурсах в условиях высоких темпов накопления капитала и отсутствия резервов привлечения рабочей силы;

- колонизации малозаселенных районов земли и втягиванию в систему мирового хозяйства новых стран.

II этап международного перемещения трудовых ресурсов охватывает период с 80-х XIX в. до Первой мировой войны.

В этот период значительно возрастают масштабы накопления капитала, характерной чертой которого выступает усиление неравномерности этого процесса в рамках мирового хозяйства.

Высокий уровень концентрации производства и капитала в передовых странах (США, Великобритании и др.) обуславливает повышенный спрос на дополнительную рабочую силу, стимулирует иммиграцию из менее развитых стран (отсталые страны Европы, Индии, Китая и т.д.). В этих условиях изменяется структура и квалификационный состав мигрантов. В начале XX в. основную массу мигрантов составляла неквалифицированная рабочая сила.

III этап развития международной миграции охватывает период между двумя мировыми войнами.

Особенность этого этапа — сокращение масштабов международной трудовой миграции, в том числе межконтинентальной миграции и даже реэмиграции из классической страны-иммигранта — США.

Это было обусловлено следующими причинами:

- 1) последствиями мирового экономического кризиса 1929 — 1933 гг., проявившихся в росте безработицы в развитых странах, и необходимости ограничения миграционных процессов;

- 2) замкнуто-тоталитарным характером развития СССР, который исключал его из круга стран-эмигрантов рабочей силы.

IV этап развития международной миграции рабочей силы начался после Второй мировой войны и продолжается по настоящее время.

Этот этап обусловлен НТР, монополизацией международных рынков труда и капитала, процессами интернационализации и интеграции.

Его характерные черты:

- рост внутриконтинентальной миграции, в частности в Европе и Африке;

- возрастание спроса со стороны современного производства на высококвалифицированные кадры, возникновение нового вида трудовой миграции, получившего название "утечка умов";

- усиление государственного и международного регулирования трудовой миграции.

На фоне долгосрочных циклов происходят всплески (взрывы) миграции. Так, в 40-е годы XIX в. произошел взрыв эмиграции из Ирландии в США, вследствие так называемого "картофельного голода". В начале 80-х годов XIX в. широкомасштабная эмиграция из Италии и Восточной Европы в США была вызвана падением цен на европейскую пшеницу. Перед Первой мировой войной, с началом экономического

оживления, усилилась миграция, но была прервана войной. Великая депрессия и Вторая мировая война заметно снизили уровень миграции. После Второй мировой войны поток мигрантов опять стал увеличиваться. Во-первых, образовался устойчивый поток высококвалифицированных специалистов в США и Канаду. Во-вторых, потоки беженцев из Венгрии после восстания (1956 г.), Вьетнама (1975 г.) и из Кубы (1980 г.). В-третьих, эмиграция из бывших соцстран после распада СССР и прекращения действия Варшавского договора. В-четвертых, с образованием ЕС и других региональных экономических объединений свободное передвижение рабочей силы между странами стало необходимым условием нормального функционирования мирового хозяйства.

На сегодняшний день сформировались такие направления международной миграции рабочей силы:

- миграция из развивающихся стран в промышленно развитые страны;
- миграция в рамках промышленно развитых стран;
- миграция рабочей силы между развивающимися странами;
- миграция научных работников и квалифицированных специалистов из промышленно развитых странах в развивающиеся страны;
- миграция из бывших социалистических стран в развитые страны;
- миграция рабочей силы в рамках бывшего СССР.

9.3. Современные центры притяжения рабочей силы

Международная трудовая миграция в современных условиях приобрела характер глобального процесса. Миграцией охвачено большинство стран мира. Количество стран, вовлеченных в международный миграционный процесс, существенно возросло, прежде всего за счет Центральной и Восточной Европы, а также СНГ. По прогнозам экспертов, в ближайшее десятилетие количество мигрантов, которые принимаются развитыми странами, будет сохраняться на высоком уровне. Основными странами выхода мигрантов являются Китай (303 тыс. чел.); Мексика (267 тыс. чел.); Индия (222 тыс. чел.); Филиппины (184 тыс. чел.) и Индонезия (180 тыс. чел.).

Абсолютные размеры миграции обычно характеризуют значение перемещения этого фактора производства в процессе интернационализации производительных сил мирового сообщества. Но не менее важной характеристикой межгосударственного и внутрикорпорационного перераспределения рабочей силы в пределах мирового хозяйства является территориальная концентрация миграции и специфика структуры рабочих-мигрантов в различных странах.

Среди важнейших центров притяжения иностранных работников, которые определяют современные направления международной трудовой миграции, можно выделить: Северно- и Южно - Американский регион, Западную Европу, Юго-Восточную и Западную Азию. В начале XXI в. ежегодный приток составлял в среднем 2,3 млн чел., из них 1,4 млн чел. направлялись в Северную Америку, а 800 млн чел. - в Европу. Крупнейшими центрами привлечения мигрантов являются США и Канада (их готовность принимать иностранцев оценивается соответственно в 1,1 млн чел. и 211 тыс. чел.).

Успешно конкурируют с ними страны Западной Европы, где общая численность людей, охваченных миграцией в послевоенный период, оценивается в 30 млн чел. Характерно, что в последние 20 лет свыше 1 млн чел. ежегодно переезжает в поисках работы из одной европейской страны в другую, т.е. принимают участие во внутриконтинентальном межгосударственном обмене рабочей силой. Для современных европейских миграций характерны такие направления: из менее развитых стран Южной и Восточной Европы (Греции, Испании, Турции, Польши, Венгрии и др.) в высокоразвитые страны Западной и Северной Европы (Францию, Англию, Германию, Швецию и др.), из стран Северной Африки, Индии, Пакистана на западноевропейский рынок труда, переезд рабочих из одной высокоразвитой страны в другую.

Увеличилась эмиграция в страны Европейского Союза. Численность иностранцев, проживающих сегодня в странах ЕС, достигает 17–21 млн чел. Из них 12 — 14 млн чел. (около 4% населения ЕС) прибыли из стран, не являющихся членами Союза: 29% мигрантов являются гражданами Турции и прежней Югославии; 20,7% — гражданами стран Африки, 7% — Америки, 13,6% — Азии, 7,8% — стран ЦВЕ. Среди стран ЕС, которые приняли иностранцев, первые места занимают: Германия (свыше 7 млн чел.); Франция (около 5 млн чел.) и Великобритания (около 3 млн чел.). Основными странами выхода мигрантов для Германии являются Турция, страны бывшей Югославии, Италии, Греции и Польши; для Франции — Алжир, Марокко, Португалия; для Великобритании — Индия.

Важным центром притяжения рабочей силы остается Австралия. Новым пунктом концентрации интернациональных отрядов рабочей силы стал район Персидского залива, где еще в 1975 г. общая численность местного населения в 6 странах (Бахрейне, Кувейте, Омане, Катаре, Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратах) составляла 2 млн чел., а в начале XXI в. - 4 млн чел., или почти 40% всего населения. Большая часть арабских эмигрантов поступает из Палестины, Египта, Ирака, Сирии, Иордании.

На Африканском континенте центры притяжения — страны Южной и Центральной Африки. Общая численность мигрантов во всех странах Африки достигает 6 млн чел.

Наряду с Западной Европой за последние два десятилетия создаются новые центры притяжения иностранных рабочих, отражающие трудовую миграцию из одних развивающихся стран в другим, перемещение иностранной рабочей силы из более развитых в менее развитые страны, что в целом не было характерным для межгосударственной миграции в прошлом. Это прежде всего "новые индустриальные страны" Азиатско - Тихоокеанского региона. А в Латинской Америке — Аргентина, Венесуэла, Бразилия.

Что касается структуры мигрирующей рабочей силы, то здесь прослеживаются следующие основные закономерности. Структуру рабочей силы, мигрирующей в промышленно развитые страны и между самими развитыми странами, характеризуют два момента.

Первый: высокая доля высококвалифицированных и научных кадров, необходимых для развития новых направлений научно-технического прогресса. Промышленно развитые страны стимулируют такое перемещение рабочей силы с правом получения статуса постоянного резидента. Так удельный вес иностранцев среди инженеров в США составляет свыше 10%, врачей – свыше 20%. "Утечка умов" в США происходят как из развивающихся стран, так и из стран с переходной экономикой. Внутри ЕС высококвалифицированные кадры концентрируются в наиболее развитых странах.

Второй: значительная доля рабочей силы для отраслей с физически тяжелыми, малоквалифицированными и непривлекательными видами труда. Например, во Франции эмигранты составляют 25% всех занятых в строительстве, 1/3 – в автомобилестроении. В Бельгии они составляют половину всех шахтеров, в Швейцарии – 40% строительных рабочих.

Миграция рабочей силы между развивающимися странами - это главным образом миграция между новыми индустриальными странам и странами – членами ОПЕК, с одной стороны, и другими развивающимися странами - с другой. Основной состав мигрантов из этих стран – малоквалифицированная рабочая сила. Сравнительно небольшой поток квалифицированных работников идет из развитых стран в развивающиеся страны.

Для миграции в пределах прежней мировой системы социализма характерно перемещение рабочей силы из стран с менее благоприятными социально-экономическими условиями в страны с более стабильной экономикой и социальной обстановкой.

9.4. Последствия перемещения трудовых ресурсов

Последствия международной миграции рабочей силы достаточно разнообразны. Они проявляются как в странах, экспортирующих рабочую силу, так и в странах, импортирующих ее, принося определенные выгоды и потери обеим сторонам, хотя, как показывает анализ, выгод больше в стра-

нах, импортирующих рабочую силу, а в странах - экспортерах в целом потери превышают выгоды. Мир в целом выигрывает, поскольку свобода миграции позволяет людям перемещаться в страны, где они могут внести больший чистый вклад в мировое производство.

Экономический эффект от международной миграции рабочей силы проиллюстрируем на примере двухстрановой модели (рис.9.1) [13, с.323; 47, с. 352].

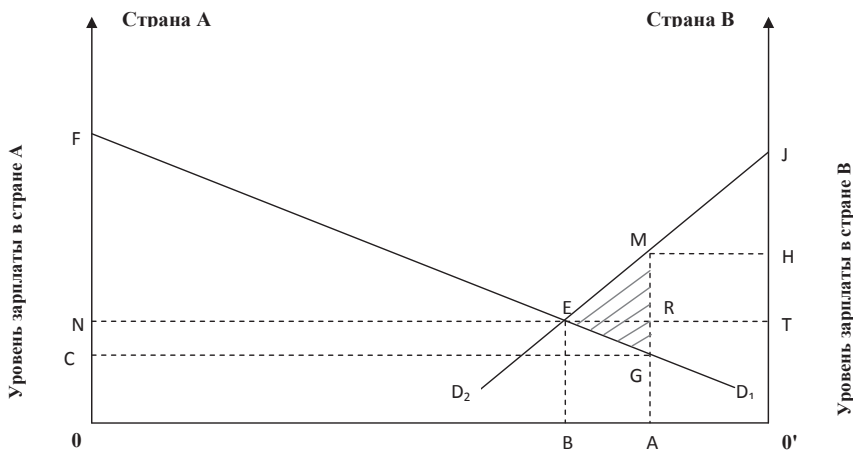


Рис 9.1. Двухстрановая модель международной миграции рабочей силы

Предположим, что страна А имеет в своем распоряжении трудовые ресурсы в размере OA , а страна В - $O'A$. Прямые D_1 и D_2 показывают рост объема производства (в стоимостном выражении) в зависимости от объема используемой рабочей силы в стране А и В соответственно.

В условиях отсутствия международной миграции обе страны используют весь запас трудовых ресурсов внутри страны. В стране А уровень заработной платы равен OC , а объем производства – площади фигуры $OFGA$. В стране В уровень заработной платы равен $O'H$, а объем производства, достигнутый с помощью имеющихся трудовых ресурсов, - площади фигуры $O'AMJ$.

Теперь рассмотрим ситуацию, когда сняты все ограничения на международное перемещение рабочей силы. Поскольку в стране В уровень заработной платы ($O'H$) выше, чем в стране А (OC), то часть работников AB перемещается из страны А в страну В, вследствие чего заработная плата в этих странах выравнивается на уровне BE . В стране А происходит рост заработной платы, в стране В – ее снижение. Объем производства, который обеспечивается рабочей силой оставшейся в стране А и мигрировавшей в страну В, равен площади фигуры $OFERA$: продукт $OFEB$ производится трудящимися данной страны, а продукт $BERF$ - трудящимися, которые

эмигрировали в страну В. В результате миграции совокупный продукт, произведенный с использованием того же объема труда, будет больше, чем первоначальный на величину площади фигуры GER. Доход трудящихся возрастет до ONRA, а доходность остальных факторов производства уменьшится до NFE.

В стране В приток рабочей силы вызывает снижение заработной платы с O'H до O'T. Однако за счет использования своего труда и иностранного из страны А происходит рост объема внутреннего производства с O'AMJ до O'BEJ. Продукт, произведенный иностранными работниками равен площади фигуры ABER, большая часть которого в виде заработной платы отдается иностранным работникам из страны А. Чистый рост внутреннего производства равен площади фигуры EMR. В стране В в результате снижения уровня заработной платы доходы трудящихся сократятся с O'AMH до O'ART, при этом доходы собственников других факторов производства увеличатся с HMJ до TEJ.

С позиции всего мира, в результате миграции рабочей силы из одной страны в другую совокупный объем производства с OFGA+O'AMJ до OFEB+O'BEJ, т.е. на размер площади фигуры EMG (при этом ERG принадлежит стране А, поскольку она более эффективно использует свои трудовые ресурсы в результате их эмиграции в страну В, а EMR принадлежит стране В благодаря увеличению объема трудовых ресурсов за счет приехавшей рабочей силы из страны А.

Страны, принимающие рабочую силу, получают следующие преимущества:

а) в стране, ввозящей рабочую силу, особенно квалифицированную, ускоряются темпы роста экономики: дополнительный спрос на товары и услуги иммигрантов стимулирует рост производства и создает дополнительную занятость в стране их пребывания;

б) повышается конкурентоспособность производимых страной товаров вследствие уменьшения издержек производства, связанного с более низкой ценой иностранной рабочей силы и возможностью сдерживать рост заработной платы местных рабочих в силу повысившейся конкуренции на рынке труда;

в) принимающая страна выигрывает за счет налогов, размер которых зависит от квалификационной и возрастной структуры иммигрантов. Высококвалифицированные специалисты, уже владеющие языком принимающей страны, сразу становятся крупными налогоплательщиками;

г) значительный доход приносит трансферт знаний из страны эмиграции. При импорте квалифицированных работников и научных кадров принимающая страна экономит на расходах на образование и профессиональную подготовку. Так, в США 23% членов Национальной академии наук, 33% лауреатов Нобелевской премии — иммигранты;

д) иностранные рабочие часто рассматриваются как определенный амортизатор на случае роста безработицы: они могут быть уволены в первую очередь.

е) иммигранты улучшают демографическую картину развитых стран, страдающих старением населения. В Германии, Франции Швеции 10% всех новорожденных появляются в семьях переселенцев, в Швейцарии — 24%, в Люксембурге — 38%.

К отрицательным эффектам, порожденных иммиграцией, относятся: социальные трения, конфликты, обострения междунациональных проблем, преступность и др.

Излишняя плотность населения и социальные трения используются правительствами принимающих стран как аргументы в пользу политики ограничения или постепенности иммиграции, отбора иммигрантов, допускаемых в страну. П. Х. Линдерт иронически замечает по этому поводу: "Статуя Свободы держит свою лампу ярко зажженной для физиков, инженеров и специалистов по ЭВМ" [18, с. 442].

Современная миграция в страны ЕС порождает ряд специфических проблем. К основным из них следует отнести:

- после 2000 г. заметно увеличивается доля иностранцев, работающих в сфере услуг, а не в производственной сфере (в сталелитейной, металлообрабатывающей промышленности, автомобилестроении);

- расширение ЕС порождает проблему массовой миграции населения из присоединившихся стран к "богатым" странам Евросоюза;

- значительное увеличение нелегальных мигрантов. Количество "нелегалов", находящихся в странах ЕС, выросло до 3,5 млн чел.; в основном это выходцы из стран Северной Африки и Азии.

Страны - экспортеры рабочей силы также получают определенные выгоды:

- а) снижение уровня безработицы и, как следствие, - социального напряжения в стране;

- б) бесплатное для страны-экспортера обучение рабочей силы новым профессиональным навыкам, знакомство с передовой технологией, организацией труда и т.п.;

- в) получение доходов в СКВ в результате денежных переводов эмигрантов. Эти переводы включаются в статью "Частные переводы" платежного баланса и составляют для многих государств значительную часть валютных поступлений. При возвращении на родину мигранты привозят с собой ценностей и сбережений на сумму, примерно равную сумме их переводов. Поэтому добавку к национальному доходу страны-экспортера рабочей силы можно рассматривать как удвоенную сумму переводов.

Расчеты зарубежных специалистов показывают, что роль частных переводов особенно велика для стран со средним уровнем развития. В этих странах доходы от экспорта рабочей силы в отдельные годы превышают

поступления по остальным видам внешнеэкономической деятельности. По данным МВФ, средняя норма прибыли при экспорте товаров составляет 20%, услуг — 50%, а от экспорта рабочей силы - значительно выше. Например, переводы в Пакистан от работающих за рубежом больше поступлений от экспорта товаров и услуг в 5 раз. В Египте в 90-х годах переводы эмигрантов составляли свыше 3,7 млрд долл. на год, а эксплуатация Суэцкого канала – 970 млн долл. В Йемене переводы эмигрантов в отдельные годы в 30 раз превышали поступления от экспорта товаров и услуг. В настоящее время около 43 стран мира имеют поступления от мигрантов не менее 100 млн долл., а 10 стран – более 1 млрд долл.

Это – одна сторона последствий миграции для стран-экспортеров рабочей силы. С другой стороны, эти страны несут существенные потери от экспорта рабочей силы: а) сокращение налоговых поступлений из-за уменьшения числа налогоплательщиков; б) при постоянной миграции происходит отток квалифицированных, инициативных работников, так называемая "утечка умов", ведущая к замедлению темпов роста научно-технического и культурного уровня страны. По подсчетам специалистов, эти потери составляют около 76 млрд долл.

Возможными путями снятия негативных последствий эмиграции рабочей силы могут быть такие меры государства:

- запрет эмиграции;
- введение налога за "утечку умов", чтобы компенсировать государственные вложения в эмигрантов;
- создание государством высокоприбыльных отраслей, осуществляющих экспорт рабочей силы. Такая практика существует. Например азиатские НИС создали мощную высокоприбыльную отрасль экономики — экспорт рабочей силы, которая занята подготовкой и вербовкой работников необходимых специальностей для работы за границей. Переводы денег на родину экспортируемыми работниками приносят государству значительный доход. Например, экспортные работники Южной Кореи, согласно действующему законодательству, обязаны 80% заработка переводить на родину в твердой валюте через национальные банки.

П. Х. Линдерт делает такие общие выводы о последствиях миграционных процессов: "...выигрывают сами мигранты, их новые работодатели и рабочие, остающиеся в стране иммиграции; несут потери конкурирующие рабочие в принимающей страны и предприниматели в стране прежнего местонахождения мигрантов... Принимающая страна выигрывает и за счет изменений на рынке рабочей силы, и за счет положительного влияния на государственный бюджет. Страна эмиграции теряет за счет обоих этих факторов" [18, с. 442].

Для стран, принимающих мигрантов, важными являются вопросы, связанные с управлением и контролем над миграционными потоками. Так, в странах ЕС миграционные системы, которые регулируют потоки трудо-

вой миграции подразделяются на два основных вида: краткосрочное пребывание иностранцев для удовлетворения пикового спроса в сезонной занятости и долгосрочное пребывание, связанное с миграцией рабочей силы. Несмотря на то, что страны ЕС еще не разработали единой иммиграционной политики, не приняли единых миграционных квот, в целом эта политика осуществляется на основе общих принципов, которые предусматривают: ограничение въезда низкоквалифицированной рабочей силы, борьбу с нелегальной иммиграцией; унификацию национальных правовых норм в отношении иностранцев, находящихся на территории стран ЕС.

Для повышения эффективности управления миграционными потоками и сокращения незаконной миграции Европейский Союз на период 2004-2008 гг. выделил 250 млн евро [29, с. 320]. Подавляющая часть этих средств была направлена на финансирование разных программ по предотвращению незаконной миграции в странах массового выхода “нелегалов”. Усиливается контроль на внешних границах ЕС в отношении иммигрантов, создается единая база данных виз, которые выдаются и содержат биометрические характеристики.

Страны ЕС пытаются своевременно вносить изменения в национальные миграционные системы с учетом внутренних факторов и принципов общеевропейской политики в данной сфере.

9.5. Украина в международных миграционных процессах

Интеграция Украины в мировое сообщество и рост открытости украинского общества способствует все большему вхождению Украины в международный обмен рабочей силой. Динамика внешнего миграционного движения населения Украины в 2004-2009 гг. приведена на рис. 9.2. [www.ukrstat.gov.ua, www.stat6.stat.lviv.ua/PXWEB2007/.../p201002_1.asp]

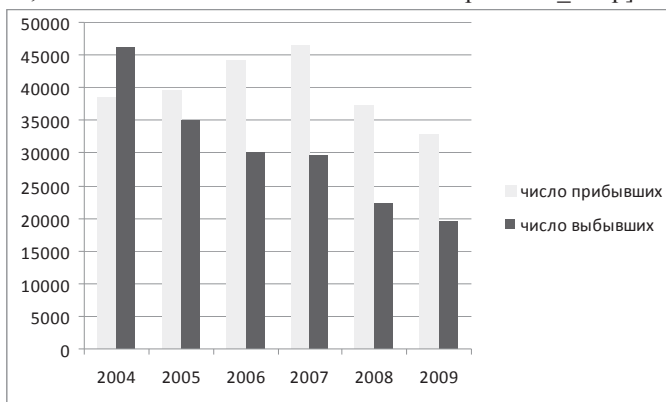


Рис. 9.2. Динамика внешней миграции населения Украины

За пределами Украины по состоянию на 2009 г. работают около 4,5 млн граждан (по неофициальным данным эта цифра доходит до 7 млн человек): 70% в странах СНГ и 30% - в других странах. Крупнейшими центрами официального трудоустройства украинцев в Западной Европе являются Германия, Франция, Великобритания и Греция, которые принимают до 30% всех легальных эмигрантов. Кроме того, многие украинцы работают в Польше, Чехии, Италии, Португалии, Венгрии, Словакии, Республике Беларусь. За последние годы увеличился поток эмигрантов в Россию, где работает около 1,8 млн чел. Однако следует отметить, что подавляющая часть эмигрантов устраивается на работу нелегально. Чаще всего за границу едут работать жители сельских районов и маленьких городов, поскольку именно там наблюдается наибольший уровень безработицы.

Примерно 70% общего количества работающих за рубежом украинцев - мужчины, задействованные в строительной сфере и торговой сети, а преимущественное большинство женщин за границей работают в сельском хозяйстве (занимаются сбором урожая), в сфере сервиса (домашней прислугой, нянями, горничными).

Основными факторами, побуждающими к трудовой миграции, является неблагоприятная экономическая ситуация в Украине, политическая нестабильность, нехватка рабочих мест на рынке труда, низкая мотивация легальной занятости и, как результат, проблема с адекватно оплачиваемой работой, низкий уровень здравоохранения, географические особенности приграничных территорий, реформирование образования, культуры, спорта. Следствием этого является высокий уровень безработицы по отдельным регионам государства, несбалансированная структура специальностей на отечественном рынке труда и рост маятниковой миграции.

Одной из наиболее крупных проблем, связанных с трудовой эмиграцией из Украины, является «утечка умов», но установить реальные масштабы этого процесса невозможно из-за нехватки достоверной статистики, неопределенность самого понятия - «высококвалифицированный специалист» (часть украинских исследователей склонны считать только ученых высшей категории). Уровень образования трудовых мигрантов из Украины незначительно (10,9 лет обучения), но все же меньше уровня образования населения, занятого на территории проживания (показатель составляет 11,4 года). Высоким уровнем образования характеризуются эмигранты в Великобритании (12,5 лет обучения), США и Канаде (12,3), Австрии, Бельгии, Нидерландах, Люксембурге, Франции (11,8). Выше среднего по всему количеству внешних трудовых мигрантов из Украины является уровень образования украинцев, работающих в Израиле (11,5), Испании, Греции, Португалии (11 лет). А в Российской Федерации, Чехии, Польше, Венгрии, Словакии он ниже, чем 10,7 лет. Понятно, что в странах, где показатель образования мигрантов выше среднего, выше и доля лиц с законченным высшим образованием (в Великобритании - 41,7%, в США и Канаде - 39,1%).

Но вопрос, какая часть этих людей работает в соответствии с уровнем своей квалификации, а какая фактически заняла место местных неквалифицированных рабочих на рынке труда этих стран - остается открытым.

Итак, даже в тех странах, где значительную часть украинских мигрантов составляют специалисты с высшим образованием, они вовсе не доминируют в общей массе мигрантов. Украинская трудовая миграция - это, прежде всего, миграция «рабочих рук», а не квалифицированных специалистов и ученых.

Для выезда украинских граждан для трудоустройства за рубежом существует несколько способов: это самостоятельный поиск работы, использование туристических агентств, приглашение украинских специалистов непосредственно иностранной стороной, использование услуг посреднических структур при трудоустройстве за границей.

Через структуры по посредничеству в трудоустройстве за границей граждане Украины получают возможность иметь легальную работу за пределами страны и надежную социальную защиту со стороны иностранного работодателя (в рамках законодательства страны трудоустройства). Однако даже тогда, когда человек пытается выехать на работу за границу легально, он все равно рискует попасть в руки аферистов из нелегальных рекрутинговых агентств. Чтобы этого не произошло, гражданин должен знать, что посредник обязан в своей деятельности опираться на ряд разрешений.

Структуры, которые занимаются посредничеством в трудоустройстве за рубежом, ежегодно предоставляют услуги в трудоустройстве только 1-2% от общей численности украинских мигрантов, работающих за рубежом. В 2009 г. в Украине зарегистрировано около 450 субъектов хозяйственной деятельности, которые имеют лицензию Минтруда на посредничество в трудоустройстве за границей. Количество украинских граждан, пользующихся услугами этих структур, растет. Так, если в 2000 г. количество граждан, трудоустроенных за границей при помощи лицензированных посредников, составляла 19,9 тыс. чел., то в 2007 г. - 61,4 тыс. чел., а в 2008 г. - около 50 тыс. чел. Исследование Migration Policy Institute показало, что мировой экономический кризис сказался и на миграции, количество трудящихся, выезжающих за границу, резко упало.

Контроль за работой субъектов хозяйственной деятельности, занимающихся посредничеством в трудоустройстве за рубежом, осуществляется Комиссией по вопросам посредничества в трудоустройстве за границей и предоставления иностранцам разрешений на трудоустройство в Украине и региональными комиссиями в соответствии с Порядком контроля за соблюдением Лицензионных условий осуществления хозяйственной деятельности по посредничеству в трудоустройстве за рубежом, утвержденного совместным приказом Государственного комитета Украины по вопросам регуляторной политики и предпринимательства и Министерства труда и социальной политики Украины от 24 июня 2004 г. № 78-141.

Что касается иммиграции в Украину, то по данным Всемирного банка, Украина сейчас занимает четвертое место в мире по количеству принятых мигрантов. По разным оценкам в Украине проживает около 4 млн иностранцев. Однако упомянутые цифры касаются лишь легальной миграции. Нелегальную же измерить количественно практически невозможно, в различных источниках приводятся цифры от 6 до 9 млн человек нелегальных мигрантов.

В Украину приезжает все больше мигрантов из стран СНГ (75,6%), Ближнего Востока и других частей света (24,4%). В 2009 г. органами внутренних дел Украины было рассмотрено около 185 тыс. иммиграционных дел. Наибольшая нагрузка по оформлению разрешений на миграцию в Донецкой (3018), Одесской (2067), Днепропетровской (1673) областях, г.Киеве (1543), Запорожской (1277), Киевской (1216), Харьковской (1048) областях, наименьшее - в Тернопольской (100), Ровенской (166), Закарпатской (189), Черновицкой и Полтавской (по 212) и Львовской (245) областях.

Актуальной остается проблема нелегальной миграции в Украину. По данным СБУ ежегодно задерживается около 7 тыс. нелегальных мигрантов, причем начиная с 2007 г. эта цифра растет.

Эмиграция из Украины обеспечивает определенные экономические выгоды.

1. Снижается уровень безработицы и смягчается социальная напряженность в обществе.

2. Работая за границей, украинцы повышают свой жизненный уровень за счет ресурсов страны пребывания.

3. Внешняя трудовая миграция является источником опыта, знаний, межличностных контактов, школой бизнеса и рыночного поведения.

4. Растут валютные поступления в Украину. Денежные переводы от работающих за границей украинцев в 2009 г. составили 5,4 млрд долл. или 4,6% от ВВП. Об этом сообщает Национальный банк Украины. В среднем заработок украинского трудового мигранта составлял 800 долл. в месяц (от 500 долл. на сельскохозяйственных работах в Польше до 1,5 тыс. долл. на строительных работах в Португалии). По данным Международной организации миграции украинские трудовые мигранты в 2009 г. отправили домой денежных переводов на сумму от 6 до 8 млрд долларов. При этом эксперты не отрицают, что реальные объемы переданных украинскими мигрантами на родину средств значительно больше. Так подсчитано, что общая сумма денег, поступивших от «заробитчан» в Украину, составляет около 20 млрд долл. (т.е. в среднем около 6 тыс. долл. в год на одного мигранта). Таким образом, трудовая миграция существенно влияет на состояние украинской экономики, поскольку объемы валюты, поступающей от мигрантов в страну, весьма значительны. Для сравнения: весь товарный экспорт Украины в 2008 г. составлял 67 млрд долл., в 2009 г. – 39,7 млрд долл., а выручка по главной экспортной статье – от поставок недрагоценных металлов и изде-

лий из них - в 2008 г. равнялась 27,6 млрд долл., в 2009 г. – 39,7 млрд долл., то есть приток валюты в страну от «заробитчан» приближается к объему поступлений от металлургического экспорта. Значительные средства, которые поступают от работников, повышают платежеспособный спрос и таким образом, стимулируют производство. Они способствуют развитию малого бизнеса, ускорению формирования среднего класса.

5. В соответствии с разработанными МОТ рекомендациями, Украина будет иметь право на компенсацию за подготовку рабочей силы от стран-пользователей ее трудовых ресурсов.

Наряду с положительными результатами трудовой миграции украинского населения, можно выделить следующие негативные тенденции:

- увеличение денежной массы приводит к росту цен;
- ориентированные на потребление деньги мигрантов лишь в незначительной степени имеют инвестиционное или кредитное использования. Влияние заработков за рубежом на развитие мелкого бизнеса является крайне скромным в результате налогового давления, отсутствия дешевых кредитов, трудностей с регистрацией предприятия, неверия граждан в перспективы малого бизнеса;

- внешняя трудовая миграция разрушает трудовые коллективы, чревата дефицитом рабочей силы в определенных отраслях и регионах, а также приводит к потере квалификации, поскольку лица с высоким уровнем профессиональной подготовки в основном выполняют за рубежом мало-квалифицированную работу;

- отток молодежи вызывает негативные демографические последствия как из-за разрушения семейных отношений, так и из-за неблагоприятной для рождения и воспитания детей специфики «мигрантского» образа жизни. Еще более сложной семейной проблемой, которая перерастает в социальную, является воспитание детей мигрантов, оставленных в Украине, особенно в случаях длительного отсутствия обоих родителей. Как следствие, Украина сталкивается с новым видом социального сиротства, необходимостью брать под государственную опеку часть детей мигрантов;

- нехватка трудовых ресурсов в Украине: на сегодня достигли трудоспособного возраста украинцы, появившиеся на свет в начале 1990-х годов, когда рождаемость в стране начала стремительно снижаться.

Таким образом, трудовая миграция имеет общегосударственное значение и влияет на внутриэкономические, политическое и социальное положение. В связи с этим, необходимо особое внимание уделять государственному регулированию миграционных процессов.

В последние годы в Украине принят ряд законодательных актов по вопросам миграции, в частности Законы Украины "О гражданстве Украины", "О беженцах", "Об иммиграции", "Об основных принципах государственной миграционной политики Украины", "О порядке предоставления убежища в Украине иностранцам и лицам без гражданства", "О Государ-

ственной миграционной службе в Украине". Украина присоединилась к Конвенции о статусе беженцев 1951 года, Протоколу о статусе беженцев 1967 года и другим международным договорам. Важное значение имеет дальнейшая адаптация законодательства Украины по вопросам миграции к европейским стандартам и признанным международным механизмам регулирования миграционных процессов в рамках реализации стратегии интеграции Украины в Европейское сообщество.

Миграционная политика Украины должна обеспечить безопасность государства от потоков нелегальной миграции из третьих стран, а также защиту прав украинских граждан за границей. Для Украины как транзитного государства и вместе с тем поставщика собственных нелегальных мигрантов, важен вопрос о подписании со странами пребывания украинских граждан двусторонних соглашений об их временном трудоустройстве.

Сегодня решение проблемы нелегальной миграции остается для Украины чрезвычайно важным. В частности, это демонстрируют такие данные: органами внутренних дел в 2009 г. задержано около 15 тыс. нелегальных мигрантов, что на 9 % больше, чем за аналогичный период 2008 года. Больше всего нелегалов, задержанных в составе организованных групп, являются выходцами из Пакистана, Индии, Молдовы, Вьетнама, Сомали, Шри-Ланки, Узбекистана, Кореи, Алжира, Грузии. За пределы государства выдворено около 8 тыс. нелегальных мигрантов.

Украина участвует в международном сотрудничестве с другими государствами, международными организациями и учреждениями с целью регулирования миграционных процессов. Международное сотрудничество осуществляется на основе и порядке, предусмотренном законодательством Украины и международными договорами. Так, сотрудничество Государственного департамента по делам гражданства, иммиграции и регистрации физических лиц МВД Украины с Международной организацией по миграции (МОМ) основывается на выполнении положений Соглашения "О сотрудничестве между Министерством внутренних дел и Международной организацией по миграции", подписанном 14.09.2005 г. в г. Киеве. МВД осуществлялось изучение международного опыта по реализации программы добровольного возвращения задержанных иностранцев в страны происхождения, а также возможность внедрения такой программы в Украине, которая способствовала бы увеличению количества возвращенных иностранцев, задержанных на территории Украины за нарушение законодательства о правовом статусе иностранцев и лиц без гражданства, в страны происхождения. Учтены рекомендации МОМ и образцы лучших практик для пунктов временного пребывания иностранцев и лиц без гражданства, которые незаконно находятся в Украине и проанализированы пробелы украинского законодательства в сфере задержания и содержания незаконных мигрантов. Международное сотрудничество также осуществляется в рамках реализации программы технической помощи Европейской Комис-

сии странам СНГ (ТАСИС / ЕК), что предусмотрено четырьмя проектами "Укрепление потенциала в сфере управления миграционными процессами: Украина", финансируемых за счет МОМ и Европейского Союза.

К основным проблемам, требующих решения, относятся:

- завершение формирования нормативно-правовой базы по вопросам миграции;
- определение концепции создания скоординированного административного механизма государственного регулирования миграционных процессов и обеспечение его внедрения и эффективного функционирования;
- обеспечение защиты прав лиц, которым предоставлен статус беженцев или убежище в Украине;
- создание правовых и социально-экономических основ регулирования трудовой миграции;
- налаживание учета трудовых мигрантов, работающих за пределами Украины;
- активизация политики по формированию привлекательного внутреннего рынка труда;
- проведение политики усиления социальной защиты трудящихся-мигрантов - граждан Украины, работающих за рубежом;
- проведение политики превентивных мер по предотвращению нелегальной трудовой миграции;
- развитие международного сотрудничества в сфере миграции.

ГЛАВА 10. **МЕЖДУНАРОДНАЯ ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИЙ**

10.1. Сущность и формы международного технологического обмена

На мировом рынке продаются и покупаются научно-технические знания, которые являются результатами научных исследований, проектно-конструкторских работ и опыта их промышленного освоения, а также инжиниринговые услуги по использованию научно-технических, технологических и управленческих разработок. Это - объекты интеллектуальной собственности, обладающие не только научной, но и коммерческой ценностью. К ним, как к товару, относятся:

- патент - свидетельство, которое выдается соответствующим государственным учреждением изобретателю и удостоверяет его монопольное право на использование этого изобретения;
- авторское право - эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видео-продукта на показ и воспроизведение своей работы;
- товарный знак - символ (рисунок, графическое изображение, соединение букв и т.п.) определенной организации, используемый для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими организациями без официального разрешения владельца;
- промышленные образцы, которые должны быть новыми и оригинальными;
- не разглашаемая информация (ноу-хау), которая является секретной и сохраняется в секрете, имеет коммерческую ценность, предоставляется правительству и правительственным организациям как условие получения разрешения на сбыт определенных видов продукции;
- различная техническая, конструкторская, коммерческая, маркетинговая документация.

Эти продукты интеллектуального труда относятся, к так называемым, нематериальным видам технологии, а операции по торговле ими в международной практике принято называть международным технологическим обменом. Таким образом, под международным технологическим обменом понимается совокупность экономических отношений между контрагентами разных стран по передаче научно-технических достижений (нематериальных видов технологий), имеющих научную и практическую ценность, на коммерческой основе. Следует отметить, что различают и некомерческие формы международного технологического обмена:

- технические, научные и профессиональные журналы, патентные издания, периодика и другая специальная литература;
- базы и банки данных;
- международные выставки, ярмарки, симпозиумы, конференции;
- обмен делегациями;

- миграция ученых и специалистов;
- стажировка ученых и специалистов в фирмах, университетах, организациях;
- учеба студентов и аспирантов;
- деятельность международных организаций в сфере науки и техники.

Развитие международного технологического обмена обусловлено ускорением научно-технического прогресса (НТП). Расширение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) нуждается в огромных финансовых затратах, дорогом оборудовании, высококвалифицированных кадра. Это заставляет фирмы принимать участие в международном научно-техническом разделении труда. Быстрое развитие торговли технологиями, научно-техническими знаниями в значительной мере связано с существенными расхождениями в техническом уровне отдельных стран. В условиях ускорения НТП передовая техника и технология сконцентрированы в небольшой группе промышленно развитых стран, которые расходуют огромные средства на НИОКР. Так, в США затраты на НИОКР превышают затраты в Германии, Франции, Англии, Италии, Японии, вместе взятые. Поэтому в США сосредоточена большая часть передовых научных исследований.

Широко использует иностранные научно-технические знания Япония, что дало ей возможность выпускать новую продукцию, усовершенствованную за счет собственных научных исследований.

Международный технологический обмен успешно используется и Германией, которая с помощью иностранных лицензий модернизировала производственную базу транспортного машиностроения, химической, электротехнической отраслей.

Развивающиеся страны, чтобы быть конкурентоспособными на мировом рынке, вынуждены развивать свою техническую базу в том же направлении, что и развитые страны.

Покупка передовой иностранной технологии является важным средством преодоления технической отсталости, создания собственной промышленности, способной удовлетворить потребности внутреннего рынка и уменьшить зависимость от импорта.

Углубление международного научно-технического разделения труда способствует большей специализации фирм в узких областях науки и техники.

Обмен научно-техническими знаниями обеспечивает отдельным странам, не имеющих достаточных финансовых ресурсов для проведения НИОКР, достижение высоких темпов экономического развития за счет использования передовых технологий других стран.

В современных условиях международному технологическому обмену присущи определенные особенности [29, с.322]:

1. *Развитие рынка наукоемких технологий.* Прогрессивной считается тенденция не просто роста экспортного потенциала страны, а его "интеллектуализация", т.е. увеличение доли наукоемких высокотехнологичных товаров в общей структуре экспорта. Это является фактором экономического роста. Углубление международного разделения труда приводит к росту внешнеэкономических инновационных ресурсов, связанных с международным трансфертом технологий. Международный технологический обмен может в определенной мере компенсировать недостаток средства для финансирования научно-технологического развития страны.

Между технологическим прогрессом страны и ее рыночной конкурентоспособностью существует прямая связь. Изменения в конкурентоспособности разных стран на мировом рынке сложных в техническом отношении товаров происходят одновременно с аналогичными изменениями в соответствующих позициях стран в области разработок и внедрения новых технологий.

О прямой связи между развитием передовых технологий в стране и уровнем ее благосостояния свидетельствует показатель доли экспорта высокотехнологичных товаров в экспорте обрабатывающей промышленности.

Общепризнанной классификацией высоких технологий для экспорта и импорта продуктов, содержащих новую и лидирующую технологию, является классификация, разработанная в США, которую используют международные организации для выполнения статистических сравнений разных стран. Эта классификационная система дает возможность исследовать торговлю продуктами высоких технологий в 10 главных технологических отраслях: биотехнология; технологии наук о жизни человека; оптоэлектроника; компьютеры и телекоммуникации; электроника; компьютеризированное производство; новые материалы; аэрокосмические технологии; вооружение; атомные технологии.

2. *Монополия крупных фирм на рынках технологий.* Научно-исследовательские разработки концентрируются в крупнейших фирмах промышленно развитых стран, поскольку только они владеют достаточными финансовыми средствами для проведения дорогих исследований. Например, в США затраты на НИОКР в общей сумме реализации на один занятого в ТНК "ИВМ" и "Истмен Кодак" составляют 6 %, в "Боинг" и "Ханиуэлл" - 5 %, в "Дюпон де Немур" и "Ксерокс" - 4 %, в "Дженерал моторс", "Форд мотор" -3% [29, с.324].

Транснациональные корпорации активно привлекают к проведению НИОКР свои заграничные филиалы, дочерние компании, для которых характерно повышение доли затрат на научные разработки в общей сумме этих затрат ТНК.

3. *Технологическая политика ТНК.* В последнее время произошли изменения в направлениях НИОКР, проводимых ТНК. Исследования пе-

ремещаются в отрасли, определяющие успех в производственной и сбытовой деятельности:

- совершенствование традиционных видов изделий для их лучшего соответствия требованиям мирового рынка по показателям материалоемкости, энергоемкости, безопасности, надежности и т.п.;
- создание принципиально новых товаров, исследования рынков, где можно ожидать высоких прибылей;
- совершенствование существующей и создание новой технологии.

ТНК используют новые подходы к передаче научно-технологических достижений:

- продажа лицензий на начальных этапах жизненного цикла товаров, чтобы успеть окупить часть затрат на НИОКР доходами от реализации их результатов;

- установление монопольно высоких цен на запатентованную продукцию и ограничение производства и выпуска новой продукции покупателями лицензий;

- заключение соглашений между ТНК для получения эксклюзивного права на блоки патентов на важнейшие изобретения. использование патентов для контроля над развитием техники или для торможения этого развития;

- лишение дочерних компаний ТНК самостоятельности в выборе техники и технологии. Они должны руководствоваться общей лицензионной политикой в рамках ТНК;

- передача ТНК лицензий на некоммерческих условиях своим филиалам и дочерним компаниям, что ставит последних в лучшее положение на рынке, оказывает содействие повышению конкурентоспособности их продукции. Внутрикorporационный обмен технологией дает возможностьграничным филиалам быстрее наладить производство новых товаров и организовать их сбыт; обойти таможенные барьеры и валютные ограничения других стран; снижает степень риска при заключении сделок и гарантирует неразглашение промышленных секретов третьим странам.

Важное место в технологической политике ТНК занимает международное научно-техническое сотрудничество путем создания стратегических альянсов между ТНК разных стран для совместного решения научно-технических проблем.

4. *Взаимоотношения ТНК с развивающимися странами.* ТНК стараются создать такую структуру международного разделения труда, которая обеспечивала бы экономическую и техническую зависимость развивающихся стран. Так, в этих странах ТНК создают предприятия по выпуску комплектующих изделий, которые поставляются на дочерние предприятия в других странах. Передавая технологии на изготовление промежуточной продукции в страны с дешевой рабочей силой, ТНК тем самым снижает себестоимость своих товаров.

Нередко ТНК перемещает в развивающиеся страны производство товаров, жизненный цикл которых закончился и прибыль от реализации которых постепенно уменьшается. Эти товары они получают по низким ценам, а потом реализуют их через свою сбытовую сеть под своей известной товарной маркой, получая повышенную прибыль.

Технология, которая передается развивающимся странам, как правило, плохо приспособлена к их возможностям, поскольку она разработана с учетом уровня развития и структуры промышленности развитых стран.

На долю развивающихся стран приходится около 10 % международного технологического обмена, что объясняется незначительной емкостью их технологического рынка.

5. *Участие в международном технологическом обмене "венчурных" фирм* (мелких и средних фирм с числом занятых до 1 тыс. чел.). Преимущество этих фирм на рынке технологий состоит в узкой специализации. Выпуская ограниченную номенклатуру товаров, эти фирмы получают доступ на узкоспециализированные мировые рынки; не несут дополнительных затрат на изучение рынка, рекламу; уделяют больше внимания непосредственному решению научно-технических задач.

6. *Развитие международной технической помощи.* Эта помощь предоставляется развитыми странами развивающимся странам и странам с переходной экономикой в области передачи технических знаний, опыта, технологии, технологически емкой продукции, обучения персонала.

Основные покупатели на рынке технологий: заграничные филиалы или дочерние компании ТНК; отдельные независимые фирмы.

Передача ТНК новейших технологий своим заграничным подразделениям обусловлена тем, что:

- преодолевается разногласие между необходимостью широкого использования новейших технических разработок с целью получения максимальной прибыли и возникающей в связи с этим угрозой потери монопольного права на научно-технологические достижения;

- уменьшаются удельные затраты на проведение НИОКР;
- исключается отток производственных секретов за границы ТНК;
- увеличивается прибыль материнской компании (поскольку в большинстве стран платежи за полученную новую технологию освобождаются от налогов).

Независимым фирмам, как правило, продаются технологии тех отраслей, в которых невелика доля затрат на НИОКР (металлургия, металлообработка, текстильная, швейная промышленность).

Продукция интеллектуального труда реализуется на мировом рынке или путем купли-продажи, или путем налаживания отношений, возникающих в связи с получением временного права пользования результатами научных исследований и разработок на основе международных лицензионных соглашений, а также договоров на предоставление инжиниринговых услуг.

10.2. Международная лицензионная торговля

Международная торговля лицензиями является основным экономическим механизмом международного технологического обмена и в настоящее время приобрела широкое и быстрое распространение.

Рост международной торговли лицензиями обусловлен рядом факторов, которые стимулируют фирмы продавать и покупать лицензии на мировом рынке:

- коммерческая заинтересованность в осуществлении технологического трансферта;
- усиление конкурентной борьбы на мировом рынке;
- ускорение выпуска на рынок новой продукции;
- получение доступа к дополнительным ресурсам;
- проникновение и завоевание труднодоступных рынков в странах, где широко используются тарифные и нетарифные барьеры;
- получение прибыли от продажи лицензий на продукцию, которая не отвечает новым стратегическим приоритетам;
- страны с ограниченными ресурсами научно-технического развития, принимая участие в международном технологическом обмене, имеют возможность занять твердую позицию на мировом рынке без дополнительных затрат;
- с помощью лицензий создается реклама отечественной продукции и благодаря этому возрастает спрос на нее в других странах, а также изучаются зарубежные рынки;
- политические и правовые мотивы.

Кроме преимуществ международное лицензирование имеет и недостатки для лицензиара:

- ограничение возможностей получения будущих прибылей, связанных с самостоятельным использованием нематериальных активов, вследствие передачи прав на довольно продолжительный период;
- потеря контроля над качеством своей продукции и технологии, а также над сохранением репутации своей фирмы в случае передачи права другой фирме. Основные последствия потери контроля: неадекватное использование лицензий, низкое качество продукции, превращение лицензиата в конкурента;
- снижение ценности технологий в тех случаях, когда они могут стать широко известными и доступными.

Международные лицензионные связи осуществляются преимущественно между развитыми странами. В общей сумме поступлений от международной торговли лицензиями доля развитых стран составляет почти 98%.

В целом оборот лицензионной торговли составляет около 30 млрд долл. в год. Однако значимость этого рынка определяется тем, что стои-

мость продукции, что выпускается в разных странах с иностранными лицензиями, составляет 330-400 млрд долл. ежегодно. Лидирующее положение на рынке лицензий принадлежит США (65% поступлений промышленно-развитых стран от экспорта лицензий).

Значительную роль в международной лицензионной торговле играют страны Западной Европы. Так, доля Германии в мировом экспорте лицензий составляет 13%, Великобритании — 8%. Нетто-импортером лицензий является Японией, но ее доля в мировом экспорте — 19% и имеет тенденцию к росту.

Таблица 10.1

Классификация стран в зависимости от их роли в международной торговле лицензиями

Группы стран	Характеристика
1	2
1. Промышленно развитые страны с доминирующим экспортом лицензий	США. Экспортная направленность торговли лицензиями имеет исторический характер и отражает научно-технический потенциал страны. Подавляющую часть расходов на проведение фундаментальных научных исследований берет на себя государство. В США поступления от продажи лицензий составляют 65% общего объема платежей по лицензионным сделкам в данной группе стран, и в 17 раз превышают их платежи за купленные лицензии
2. Промышленно развитые страны с преобладающим экспортом лицензий	Великобритания, Швейцария. Они имеют положительное сальдо по лицензионной торговле и проводят политику стимулирования экспорта лицензий. Специализируются на изготовлении высокотехнологических изделий, создают большое количество филиалов и дочерних компаний крупных фирм при сравнительно небольших возможностях промышленного использования новых технологий
3. Промышленно развитые страны с преобладающим импортом лицензий	Германия, Япония, Италия, Франция и другие промышленно развитые страны. Они широко используют зарубежный опыт и технические знания для модернизации ведущих отраслей на основе передовых технологий и ускорения собственных научно-технических разработок. Не стремятся к балансированию поступлений и платежей по лицензионным соглашениям.

4. Развивающиеся страны с экспортно-импортно-ориентацией	Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия, Турция проводят политику целенаправленной закупки зарубежных лицензий для решения крупных экономических задач. Экспортируются лицензии, как правило, в соседние государства
5. Развивающиеся страны с импортной направленностью торговли лицензиями	Таиланд, Алжир, Панама. Покупка новых технологий осуществляется в основном в виде сопутствующих лицензий при строительстве промышленных объектов
6. Развивающиеся страны с эпизодичным характером лицензионной торговли	Наименее развитые страны

Объекты лицензий:

- запатентованное изобретение или технологический процесс;
- технологические знания и опыт;
- ноу-хау - предоставление технических знаний, практического опыта технического, коммерческого, управленческого, финансового и другого характера, что является коммерческой ценностью, применяются в производстве и профессиональной практике и не обеспечены патентной защитой;
- авторское право;
- промышленные образцы (новое художественно-конструкторское решение, которое определяет его внешний вид);
- товарный знак.

Лицензии в зависимости от правовой защиты бывают *патентные*, т.е. подтверждающие передачу права использования патента без соответствующего ноу-хау, и *беспатентные*, т.е. подтверждающие право использовать ноу-хау без патентов на изобретение. Основная доля мировой торговли технологиями приходится на продажу беспатентных лицензий, поскольку они не нуждаются в проведении дополнительных НИОКР и предусматривают минимальный коммерческий риск.

По объему передаваемых прав по использованию научно-технических знаний лицензиара различают три вида лицензий:

- *простая (неисключительная)*, при продаже которой за лицензиаром остается право самостоятельно использовать объект лицензии, а также предоставлять лицензии на данную технологию и другим лицензиатам на данной территории;
- *исключительная*, предоставляющая лицензиату исключительное или монопольное право использовать технологию на условиях, оговоренных в договоре, и предусматривающая отказ лицензиара от самостоятель-

ного использования запатентованных изобретений или ноу-хау и их про-
дажи на согласованной территории;

- **полная**, предоставляющая лицензиату исключительное право на использование патента или ноу-хау в течение срока действия договора и предусматривающая отказ лицензиара от самостоятельного использования предмета лицензии в течение этого срока.

Лицензия может быть **открытой**, если патентом имеет право воспользоваться любое заинтересованное лицо. Открытая лицензия оформляется в соответствующем патентном ведомстве, при этом патентная пошлина взимается в половинном размере.

Лицензия бывает **принудительной** в случае, если компетентные органы принуждают патентовладельца передать другим лицам право на использование патента.

Продажа лицензий осуществляется на основе заключения лицензионного соглашения. **Лицензионное соглашение** — это договор, согласно которому лицензиар (продавец) предоставляет лицензиату (покупателю) разрешение на использование объекта лицензии за определенное вознаграждение.

По способу передачи технологии лицензионные соглашения делятся на:

- самостоятельные, то есть когда технология передается независимо от их материального носителя;
- сопутствующие, то есть когда лицензия предоставляется одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку комплектного технологического оборудования и предоставление инженерно-консультационных услуг.

Операции по международному лицензированию могут осуществляться на основании следующих договоров и соглашений [29, с. 329]:

1. Международные лицензионные соглашения. Объектом лицензионного соглашения является лицензия на изобретение, ноу-хау, товарная марка.

2. Международный договор купли-продажи, который предусматривает поставку оборудования.

3. Международные договоры о проектировании и строительстве промышленных объектов.

4. Комбинированные международные договоры о продаже лицензий и поставке оборудования.

5. Международные договоры о научно-техническом сотрудничестве.

6. Международные договоры о промышленном сотрудничестве. В них могут применяться условия о предоставлении лицензий, поставке товаров или предоставлении услуг в разных сочетаниях.

Одним из наиболее важных и сложных вопросов при продаже и покупке лицензий является определение лицензионных платежей (цены ли-

цензий). **Лицензионные платежи** – это определенное вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом как возмещение за предоставление прав на использование предмета соглашения.

Стоимость лицензии формируется на базе оценки возможной прибыли, получаемой от использования права изготовлять продукцию в результате внедрения изобретения, ноу-хау, а также продавать продукцию под товарным знаком. При этом учитываются все расходы на приобретение лицензии: ее цену, расходы, связанные с освоением производства, сбытом, рекламой и т.п.

Формы лицензионных вознаграждений бывают различные. В зависимости от метода подсчета они делятся на две группы.

К первой группе относятся вознаграждения, размер которых подсчитывается на базе фактического экономического результата использования лицензии: периодические процентные отчисления и участие в прибыли лицензиата.

Ко второй группе относятся вознаграждения, размер которых непосредственно не связан с фактическим использованием лицензии, а заранее устанавливается и указывается в договоре, исходя из оценок возможного экономического эффекта и ожидаемых прибылей лицензиата на базе использования лицензии. К этой группе относятся: первоначальный платеж наличностью, паушальный платеж, передача ценных бумаг лицензиата, передача встречной технической документации.

Лицензионные соглашения обычно заключаются на строго определенный срок. Наиболее распространены в настоящее время соглашения со сроком действия 5-10 лет.

10.3. Международная торговля инжиниринговыми услугами

Распространенной формой международного технологического обмена является инжиниринг.

Инжиниринг - это комплекс инженерно-консультационных услуг по использованию технологических и других научно-технических разработок.

Сущность международной торговли инжиниринговыми услугами заключается в предоставлении на основе договора на инжиниринг одной стороной (консультантом) другой стороне (заказчику) коммерческих инженерно-расчетных, консультационных, инженерно-строительных услуг. Эти услуги могут включать:

- подготовку производства:

а) предпроектные услуги (социально-экономические исследования, полевые исследования, топографическая съемка, разведка полезных ископаемых, подготовка технико-экономических обоснований, консультации и надзор за проведением этих работ);

б) проектные услуги (составление генеральных планов, схем, рабочих чертежей, технических спецификаций, консультации, надзор и т.п.

в) послепроектные услуги (подготовка контрактной документации, надзор за осуществлением работ, управление строительством, приемосдаточные работы и др.);

- обеспечение процесса производства (услуги по организации процесса производства, управления предприятием, учебы персонала);

- обеспечение реализации продукции;

- обслуживание строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов [29, с. 333; 56, с. 381; 59, с. 156].

Все эти услуги носят интеллектуальный характер и направлены на оптимизацию инвестиционных проектов на всех этапах их реализации.

Отраслевая структура зарубежного оборота 200 ведущих международных инжиниринговых фирм (по видам проектов) характеризуется данными [www.wto.org]:

	Млн дол.
Всего	17647,8
Непромышленные строения	2107,7
Предприятия обрабатывающей промышленности	432,6
Предприятия с непрерывным циклом	1671,1
Проекты нефтегазового хозяйства	5140,6
Проекты водоснабжения	1078,3
Проекты переработки бытовых и коммунальных отходов	975,4
Транспортная инфраструктура	3207,5
Проекты переработки промышленных отходов	577,8
Электроэнергетика	1368,3
Связь	375,9
Другие проекты	717,6

Основными факторами, влияющими на развитие международного рынка инжиниринговых услуг, являются:

▪ ускорение научно-технического прогресса, который приводит к существенным сдвигам в структуре международной торговли в сторону увеличения торговли смежными видами оборудования, которые нуждаются в специальных знаниях для решения технологических и организационных вопросов, начиная от проектирования предприятия к введению его в эксплуатацию;

▪ рост объема государственных и частных инвестиций, что позволяет расширять строительство и вводить новые объекты, при проектировании которых могут понадобиться инжиниринговые услуги;

- наличие свободного капитала, размещаемого на рынке инжиниринговых услуг;

- высокий спрос на инжиниринговые услуги со стороны стран, вступивших на путь самостоятельного экономического развития и не имеющих необходимого опыта и кадров специалистов для разведки и разработки своих природных ресурсов, развития топливно-энергетической базы, создания отраслей тяжелой промышленности и т.п.;

- стремление больших ТНК к внешнеэкономической экспансии, то есть к расширению сфер влияния. Они используют предоставление технических услуг как средство проникновения в экономику других стран. Например, предоставление инжиниринговых услуг какой-либо стране влечет впоследствии поставку машин и оборудования, стоимость которых в 10-20 раз выше, чем стоимости услуг, обусловивших их поставку;

- увеличение числа крупных инженерных фирм с большими оборотами и широкой сферой деятельности, создание национальных и международных ассоциаций инженерных фирм, содействующих развитию инжиниринга [29, с. 334].

К особенностям рынка инжиниринговых услуг относятся:

- результаты торговли инжиниринговыми услугами воплощены не в вещественной форме продукта, а в некотором полезном эффекте, который может иметь или не иметь материальный носитель, то есть инжиниринг является косвенной формой передачи технологий. Например, услуги по учебе специалистов, управлению процессом строительства не имеют материальных носителей;

- инжиниринговые услуги связаны с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации, рассчитанных на промежуточное потребление материальных благ и услуг. Услуги производственного характера не относятся к инжиниринговым услугам;

- объектом купли-продажи являются услуги, приспособленные к использованию в конкретных условиях и передаче в среднем доступных научно-технических, производственных, коммерческих и других знаний и опыта.

Предоставлением инжиниринговых услуг занимаются специализированные фирмы, крупные промышленные и строительные компании, организации. В развитых странах насчитываются тысячи фирм и организаций, предоставляющих инженерно-технические услуги. Так, в США зарегистрировано свыше 25 тыс. фирм разного профиля и объема деятельности; в странах ЕС — около 10 тыс., причем наибольшее их количество находится в Германии, Австрии, где рынок представлен мелкими и средними компаниями, а наиболее крупные — в Великобритании, Швеции, Финляндии, Нидерландах.

Структура зарубежного оборота 200 ведущих фирм по национальной принадлежности и регионам их деятельности приведена в табл. 10.2 .

Таблица 10.2

**Оборот ведущих инжиниринговых фирм
по зарубежным проектам**

Страны рас- положения ведущих ин- жиниринго- вых фирм	Оборот фирм на региональных рынках (млн долл.)						
	Всего	Средний Восток	АТР	Африка	Евро- па	США, Канада	Лат. Америка
США	8368,9	696,3	2213,6	537,0	2729,0	1075,3	1116,8
Канада	987,4	76,3	256,2	115,0	97,5	327,4	116,0
Великобритания	2629,4	122,2	897,9	104,5	281,5	1175,0	38,2
Германия	393,8	62,3	171,3	81,7	38,5	3,7	36,4
Франция	1162,2	108,3	395,6	119,9	300,3	118,1	120,1
Италия	126,2	25,3	32,8	14,8	31,0	-	22,4
Нидерланды	1472,2	88,4	237,3	49,5	541,3	490,5	65,2
Другая Европа	1115,3	87,7	135,0	99,8	545,0	138,1	109,6
Япония	659,8	67,2	405,6	87,4	13,2	17,1	69,4
КНР	156,3	62,0	64,0	21,3	5,5	3,1	0,5
Другие	576,2	210,2	109,0	64,5	30,5	139,0	26,3
Всего 200 ве- дущих фирм	7647,8	1606,2	4917,3	1295,4	4613,3	3293,0	1720,9

Источник: [www.wto.org]

Рынок инжиниринговых услуг условно делится на рынок инженерно-консультационных услуг и рынок инженерно-строительных услуг. Это обусловило распределение фирм, компаний, занимающихся предоставлением инжиниринговых услуг, на инженерно-консультационные и инженерно-строительные. Инженерно-консультационные фирмы предоставляют технические услуги в форме консультаций. Сферой их деятельности является гражданское строительство (порты, аэродромы, транспортные магистрали, городское строительство и тому подобное) и промышленные объекты, использующие специфические технологические процессы. Среди развитых стран значительная часть инженерно-консультационных услуг приходится на фирмы Франции, Великобритании, Италии, Германии, которые в большей степени ориентируются на экспорт услуг за пределы ЕС.

Инженерно-строительные фирмы предоставляют полный комплекс услуг: проектирование объекта, поставку оборудования, монтаж, наладку и пуск оборудования в эксплуатацию. Они также специализируются на разработке промышленных объектов, основанных на использовании специфических технологических процессов. Эти фирмы, как правило, выполняют функции генерального подрядчика, а субподрядчиками выступают машиностроительные и строительные компании. Крупнейшие инженерно-строительные фирмы находятся в США, Великобритании, Японии, Италии.

В США, Великобритании, Японии, Германии, Нидерландах и других развитых странах расположены крупные инжиниринговые фирмы, имеющие свои филиалы за рубежом, и их деятельность характеризуется экспортной направленностью. Так, в немецких инжиниринговых фирмах доля экспортных заказов составляет почти 60%, в американских и французских — около 30%.

Важнейшим регионом импорта инжиниринговых услуг является Азиатско-Тихоокеанский регион.

В зависимости от характера и объема предоставленных инжиниринговых услуг на практике используются разные виды договоров. Инженерно-консультационные услуги оформляются контрактом на предоставление инженерно-консультационных услуг или соглашением о командировке специалистов для выполнения определенного рода работ.

Инженерно-строительные услуги чаще всего предоставляются на основе договора подряда или контракта о предоставлении технического содействия в строительстве.

К консультационным услугам относятся:

- проведение предварительных технико-экономических обоснований и исследований, связанных с общим проектированием;
- планирование и подготовка чертежей и смет расходов;
- основное планирование и составление программ финансирования;
- подготовка предварительных эскизов;
- подготовка проектной документации, чертежей и спецификаций;
- назначение торгов;
- оценка предложений относительно оборудования;
- консультирование заказчиков в отношении всех заявок на подотряды, офферентов, цен и оценок для осуществления соответствующих работ, контроль за монтажом оборудования и его подключение;
- обеспечение руководящих указаний и инструкций для подрядчика, сообщение об ошибках и упущениях в инструкциях заказчика;
- набор персонала в зависимости от того, будет ли консультант выполнять свои задачи самостоятельно или вместе со своими сотрудниками, или же он может поручить выполнение этих задач другим лицам или фирмам;
- обеспечение возможностей обсуждения возникающих проблем с заказчиком;
- координация деятельности других участников проекта;
- техническое содействие (в той степени, в какой оно включает услуги в рамках консультативного инжиниринга);
- передача заказчику по завершении проекта отчетов о выполненной работе.

Оплата услуг консультанта включает в себе покрытие различных расходов (заработная плата технического персонала, расходы, связанные с административным и канцелярским персоналом, дополнительные выплаты, оборудование, предметы снабжения, конторские помещения, налоги, другие общие расходы) и соответствующий чистый доход консультанта. Расходы рассчитываются на основе одного или сочетания двух или нескольких следующих методов с соответствующими изменениями в отдельных случаях (причем могут существовать и другие методы): время; стоимость рабочей силы, умноженная на накладные расходы, плюс прямые издержки; единовременная (паушальная) сумма; процентная доля от стоимости строительства объекта; стоимость плюс процентное вознаграждение или стоимость плюс фиксированное вознаграждение; предварительный гонорар.

10.4. Особенности международного технологического обмена в Украине

В Украине к товарам высокотехнологичного экспорта относятся группы 84-90 по товарной классификационной схеме Единого таможенного тарифа Украины, которая основывается на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС) :

- машины и оборудование;
- электрические машины;
- локомотивы железнодорожные и подвижной состав, трамваи и др.;
- средства наземного транспорта, кроме железнодорожного;
- летательные, космические аппараты, их части;
- суда, лодки, другие плавучие средства;
- приборы.

Отсутствие отдельных отечественных наукоемких товаров компенсируется за счет импорта. Так, доля наукоемких товаров в общем объеме экспорта в среднем равняется 14,5%, а в общем объеме импорта - 30,4%. Это свидетельствует о том, что средний уровень "интеллектуализации" отечественного импорта превышает средний уровень "интеллектуализации" отечественного экспорта на 15,9 процентных пункта, что является индикатором определенной импортозависимости Украины в сегменте высокотехнологичных товаров.

В четырех группах товаров (машины и оборудование; электротехнические машины; средства наземного транспорта, кроме железнодорожного; приборы) коэффициенты покрытия импорта экспортом значительно меньше единицы - в среднем на уровне 0,41. Самые низкие значения коэффициентов имеет группа приборов - 0,22, однако наблюдается тенденция постепенного увеличения значений этого коэффициента.

Таким образом, на отечественных рынках данных групп высокотехнологичных товаров господствуют заграничные, а не украинские производители, то есть внутренний рынок Украины формируется без учета потребностей приоритетного развития его наукоемкого сегмента.

На украинском рынке технологических услуг выделяются четыре группы услуг из обобщенной классификации услуг внешнеэкономической деятельности: компьютерные услуги, роялти и лицензионные платежи, научно-исследовательские и опытно-конструкторские услуги, услуги в архитектурных, инженерных и других технических отраслях.

В 2008 г. доля экспорта технологических услуг в общем объеме услуг равнялась 13,7% а доля импорта - 31,1%, то есть намного больше, что свидетельствует о существовании определенной импортозависимости страны и от технологических услуг. Коэффициент покрытия импорта технологических услуг их экспортом составляет 0,86. На низкий уровень этого коэффициента в первую очередь влияет низкая конкурентоспособность научно-исследовательских услуг и услуг в технических отраслях [<http://www.ukrstat.gov.ua>]. Приведенные данные свидетельствуют о недостаточном развитии технологических услуг в стране. В результате тратятся достаточно большие средства на импорт этих услуг.

Технологические услуги часто не находят потребителя из-за плохо организованной рекламы и недостаточного изучения конъюнктуры рынка таких видов услуг. Преодолеть эти недостатки помогают постоянно действующие международные выставки-ярмарки, предназначенные, в частности, для того, чтобы показать потенциальным партнерам возможности исполнителей услуг в развитии научно-технического сотрудничества.

В Украине в последние годы наблюдается активизация лицензионной торговли. Подавляющее большинство закупленных в зарубежных странах лицензий имеют технологический характер. Предприятия ежегодно заключают свыше 200 лицензионных соглашений на право использования разных объектов интеллектуальной собственности, среди которых приблизительно 21,2% занимают изобретения, 14% - ноу-хау и 44% услуги типа "инжиниринг" [31, с. 64].

Наметилась тенденция улучшения структуры закупленных лицензий. Ежегодно растет доля более ценных объектов интеллектуальной собственности, защищенных патентами, и уменьшается доля беспатентных услуг. Прибыль от реализации продукции, изготовленной на основе лицензий, выросла за последние годы больше чем втрое.

Украинскими межотраслевыми объединениями, консорциумами, ассоциациями, акционерными обществами, торговыми домами и другими организациями, созданными на добровольной основе, лицензионными договорами обеспеченно 63,3% общей прибыли от использования зарубежных лицензий. Однако приблизительно 1/5 действующих технологических лицензий не приводит к экономическому росту производства. Закупленные

лицензии часто оказываются нерентабельными. Так, значительные убытки в размере 3,3 млн грн претерпело ОАО "Запорожский абразивный комбинат" при использовании полученного из США ноу-хау, у которого срок действия лицензионного договора закончился еще в 1980р.

Среди продукции, которая производится по лицензионным договорам, наивысшую рентабельность (902,7%) имела продукция ЗАО "Луганский трубный завод", производимая на основе лицензионного договора с Италией. Срок окупаемости расходов, меньше одного года, имели лишь 26% из всех действующих лицензий, по которым было организовано производство некоторых видов продукции.

Количество проданных Украиной лицензий на объекты интеллектуальной собственности также растет. Основным лицензиатом Украины является Россия (около 33,9% проданных за границу лицензий). Продаются лицензии также в Польшу, Китай, Молдову, США, Иран, Южную Корею, Сирию, Нидерланды и еще в 13 стран мира.

Среди проданных отечественных лицензий преобладает доля беспатентных объектов интеллектуальной собственности, в частности инжиниринг и ноу-хау. Следует отметить при этом, что согласно статистической отчетности 62,3% продаж остались неоплаченными.

Украина имеет связи со многими странами мира по экспорту лицензионной продукции. Наибольшая доля экспорта приходится на Россию и Беларусь, а наименьшая - на США. Это свидетельствует об относительно низком уровне технологичности отечественной лицензионной продукции, что также указывает на ее низкую конкурентоспособность. В высокоразвитых странах эта продукция еще не имеет значительного спроса. Коэффициент покрытия импорта объектов интеллектуальной собственности их экспортом по Украине в среднем равняется 0,12.

Подавляющее количество переданных заграничным потребителям по лицензионным договорам объектов (в среднем 44,3%) относится к экологически чистой энергетике и ресурсосберегающей технологии. Это свидетельствует о том, что наибольшим спросом за рубежом пользуется лицензионная продукция, связанная с ресурсосберегающими технологиями. Однако темпы передачи лицензий постепенно снижаются, в том числе для таких приоритетов мирового значения, как создание новых веществ и материалов. Практически не происходит передача технологий по охране окружающей среды, слабо развивается лицензионная деятельность в социальных направлениях интеллектуальной собственности.

РАЗДЕЛ III.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И МИРОХОЗЯЙСТВЕННАЯ СИСТЕМА. МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

ГЛАВА 11.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В СИСТЕМЕ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА. КЛАССИФИКАЦИИ СТРАН МИРА

11.1. Национальная экономика как объект мировой экономической системы

Национальная экономика представляет собой народнохозяйственный комплекс страны, который характеризуется отраслевой и территориальной структурой, системой управления и определенными социально-экономическими отношениями. В обобщенном виде национальная экономика может быть выражена экономическим потенциалом, который означает совокупную возможность отраслей народного хозяйства производить продукцию и осуществлять услуги. Экономический потенциал зависит от количества трудовых ресурсов и уровня их квалификации, наличия благоприятных природных ресурсов (особенно полезных ископаемых и почвенно-климатических условий), объема производственных мощностей, уровня развития производственной инфраструктуры (транспорт, связь, электросети и тому подобное), степени развития науки и техники.

Трудовые ресурсы, природные ресурсы и средства труда составляют производительные силы страны.

Экономический потенциал страны в значительной степени зависит от объема и качества факторов производства – ресурсов, которые необходимы для производства товара. Основными факторами являются:

- капитал – накопленные средства в производственной, денежной и товарной формах;
- труд (физическая и умственная деятельность человека, направленная на производство товаров или услуг);
- технология – научные методы организации производства с применением новейших процессов производства;
- природные ресурсы, пригодные и необходимые для производственной деятельности [10, с. 7].

На современном этапе развития мировой экономики именно капитал и технология является решающим стимулом развития страны.

Важным признаком экономического потенциала страны является отраслевая структура экономики. Основными отраслями народного хозяй-

ства являются: промышленность; сельское хозяйство; строительство; транспорт и связь; торговля и общественное питание; жилищно-коммунальное хозяйство; здравоохранение; образование, наука, культура; финансирование, кредит, страхование; аппарат управления.

Роль каждой отрасли неодинакова с точки зрения прогрессивного развития экономики на определенном этапе. Сегодня основой экономического могущества страны являются новейшие отрасли промышленности, такие как электроника, авиакосмическая техника, энергетика, нефтехимия. В последнее время на гребне научно-технического прогресса передовые позиции завоевывают биоинженерия, фармацевтика, лазерная техника и особенно информатика.

Предельно обобщая отраслевую структуру народного хозяйства, часто делят ее на три блока: сельское, лесное хозяйство и рыболовство; промышленность; услуги.

В последнее время получает распространение такая схема отраслевой структуры: первичные, вторичные и третичные отрасли. К первичному блоку (или сектору) принадлежит сельское и лесное хозяйство, рыболовство, добывающая промышленность. К вторичному – обрабатывающая промышленность и строительство. Третичный блок охватывает сферу услуг. Иногда выделяют еще и четвертичный – информационный – сектор, извлекая информационные услуги из третьего блока.

Исходя из динамики отмеченных секторов, в экономической науке распространилось представление о трех типах экономического развития, которые последовательно сменяют друг друга: доиндустриальный (аграрный), индустриальный и постиндустриальный (информационный).

Постиндустриальный тип экономики базируется на экономном использовании ресурсов, на удовлетворении нематериальных потребностей людей (сфера услуг). В середине 90-х годов свыше половины ВВП развитых стран приходилось на продукцию информационных отраслей – телекоммуникации, компьютерные центры, программное обеспечение, на фармацевтику. В экономике США 3/4 добавленной стоимости, созданной в промышленности, составлял информационный фактор. Быстрыми темпами развиваются мировые информационно-финансовые рынки, страховые, инвестиционные, валютные рынки, которые во многих случаях по обороту превышают традиционные товарные рынки [10, с. 12]. Следовательно, сегодня экономическая мощь страны определяется не количеством потребляемого вещества и энергии для материального производства, а степенью потребления информации.

Каждая страна характеризуется доминирующим социально-экономическим укладом и системой управления народным хозяйством. Сегодня подавляющему большинству стран мира присуща рыночная экономика, которая предусматривает функционирование производства по принципу спроса и предложения; функции правительства заключаются в

регулировании экономического механизма с тем, чтобы предотвратить нежелательные тенденции в экономике страны и усилить позитивные тенденции. Правительство не злоупотребляет административным давлением, предприниматели имеют достаточно широкий спектр свободы действия. Но в исключительные, кризисные для государства моменты правительство может временно ограничить эту свободу.

Степень развития национальной экономики измеряется специальными показателями; они дают общее представление об экономическом потенциале страны, а также дают возможность сравнить развитие отдельных стран между собой. Наиболее важными показателями являются: валовой внутренний продукт (ВВП), валовой национальный продукт (ВНП), национальный доход (НД), экспорт, импорт, товарооборот внешней торговли, объемы производства товаров и услуг и некоторые другие. Эти показатели рассчитываются по формулам, которые приняты в международной системе национальных расчетов (СНР). Обычно показатели в формулах даются в английской аббревиатуре, как это принято в СНР.

Валовой внутренний продукт (ВВП) – это продукция, которая произведена резидентами в экономическом пространстве страны в течение года. Он рассчитывается по такой формуле:

$$GDP = C + Ig + G, \quad (11.1)$$

где GDP (gross domestic product) – ВВП;

C – потребительские расходы;

Ig – внутренние частные инвестиции (капиталовложения);

G – государственные расходы.

Валовой национальный продукт (ВНП) включает как сумму добавленной стоимости, которая создана в стране и составляет ВВП, так и средства, заработанные за рубежом. Он рассчитывается как сумма ВВП и чистого экспорта (NE); чистый экспорт – это разница между экспортом (X) и импортом (IM) страны. Тогда:

$$GNP = CDP + NE, \quad (11.2)$$

где GNP (gross national product) – ВНП.

Более корректно при вычислении ВНП учитывать не только разницу между экспортом и импортом, но и разницу доходов от заработанных средств за рубежом (например, доходы от прибылей по инвестициям, вложенным за рубежом) и выплатами прибылей нерезидентам, которые переводятся за границу. В таком случае формула ВНП будет иметь такой вид:

$$GNP = CDP + NE + NY, \quad (11.3)$$

где NY – чистый факторный доход (разница доходов и выплат).

Чистый национальный продукт (ЧНП) образуется исключением из ВНП стоимости средств производства, изношенных в процессе изготовления продукции (амортизационные отчисления – A):

$$NNP = GNP - A, \quad (11.4)$$

где NNP (Net national product) – ЧНП.

Если из ЧНП изъять косвенные налоги, то получим национальный доход (НД):

$$NI = NNP - TH, \quad (11.5)$$

где NI (national income) – национальный доход;
TH – косвенные налоги.

Обобщающим показателем уровня развития экономики на глобальном уровне является валовой мировой продукт (ВМП). Он выражает объем конечных товаров и услуг, которые произведены во всех странах мира.

11.2. Региональный и типологический подходы к классификации стран мира

Каждая из двух с половиной сотен стран мира имеет свое неповторимое лицо, отличается от других по политическим, экономическим, демографическим, культурным и другим признакам. Разнообразие мира по национальному составу, социально-культурным особенностям обогащает его как целостную систему. Однако отдельные страны можно объединить по некоторым важным общим характеристикам. Это даже и необходимо для осуществления научного анализа как мировой экономики в целом, так и экономики отдельной страны.

Есть несколько способов классификации стран в зависимости от избранного критерия. Можно выделить группы стран по размерам территории (большие, малые, государства-карлики), по численности населения, по социально-политическому укладу (монархии, республики), по уровню экономического развития, по географическому положению. Чаще всего пользуются двумя схемами: региональной и типологической, которая основывается на критерии экономического развития.

Региональный подход заключается в группировании стран по географическому признаку. При этом учитывается пространственная компактность стран региона, общность исторического развития, этнокультурная схожесть народов, сближение параметров экономического развития. Исходя из этих критериев выделяются такие регионы:

- **Западная Европа**, которая включает экономически развитые страны – Германию, Францию, Великобританию, Бельгию, Нидерланды, Люксембург, Ирландию, Исландию, Норвегию, Швецию, Данию, Финляндию, Австрию, Швейцарию, Италию, Испанию, Грецию, Португалию, Мальту. Этот регион при более детальной классификации подразделяется на собственно Западную, Северную и Южную Европу.

- **Центральная Европа** включает бывшие европейские социалистические страны за пределами прежнего СССР: Польшу, Чехию, Словакию, Венгрию, Румынию, Болгарию, Сербию, Черногорию, Хорватию, Словению, Боснию, Македонию, Албанию. В детальной классификации часть этого региона выделяется как Юго-Восточная Европа.

- **Восточная Европа** состоит из Украины, России, Беларуси, Молдовы, Эстонии, Латвии и Литвы.

- **Юго-Западная Азия** включает Турцию, Кипр, Иран, Ирак, Сирию, Ливан, Израиль, Саудовскую Аравию, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Йемен, Катар, Оман, Бахрейн, Афганистан, Грузию, Армению, Азербайджан.

- **Центральная Азия** выделилась на пространстве прежних азиатских республик СССР: Казахстана, Узбекистана, Киргизстана, Туркменистана, Таджикистана.

- **Южную Азию** составляют Индия, Пакистан, Непал, Бутан, Бангладеш, Шри-Ланка, а также несколько мелких островных государств.

- **Дальний Восток** представляют Китай, Япония, КНДР, Республика Корея, Монголия.

- **Юго-Восточная Азия** состоит из Вьетнама, Лаоса, Камбоджи, Таиланда, Мьянмы, Малайзии, Сингапура, Индонезии, Филиппин, Брунея.

- **Австралия и Океания** – это Австралия, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея и большое количество мелких островных государств.

- **Северная Африка** объединяет такие арабские государства: Египет, Судан, Ливию, Тунис, Алжир, Марокко, Западную Сахару, Мавританию.

- **Западная Африка** имеет достаточно пестрый состав; наиболее крупные страны этого региона – Мали, Нигер, Чад, Центральноафриканская Республика, Сенегал, Буркина-Фасо, Гвинея, Гана, Кот-д’Ивуар, Сьерра-Леоне, Того, Нигерия, Камерун, Габон, Конго, Демократическая Республика Конго (Заир), Ангола.

- **Восточная Африка:** Замбия, Зимбабве, Мозамбик, Мадагаскар, Малави, Южноафриканская Республика, Ботсвана, Намибия, Лесото.

- **Северная Америка:** США, Канада, Мексика. По другой классификации Мексику относят к региону «Латинская Америка», с которой она теснее связана по языково-культурным и историческим признакам.

- **Латинская Америка** объединяет страны, подавляющее большинство которых когда-то были в колониальной зависимости от Испании и Португалии. Состав региона: Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай, Чили, Перу, Боливия, Эквадор, Колумбия, Венесуэла, Гайана, Суринам, Французская Гвиана. К этому региону отдельной подгруппой входит Карибский бассейн и Центральная Америка, наибольшие страны которых – Куба, Гаити, Ямайка, Доминиканская Республика, Гватемала, Сальвадор, Никарагуа, Гондурас, Панама.

Приведенная схема является самой распространенной, но не единственной. Часто выделяют **Азиатско-Тихоокеанский регион** – огромное пространство, включающее Восточную и Юго-Восточную Азию, Австралию и Океанию, восточные регионы России и страны Северной и Южной Америки, которые тяготеют к Тихому океану. Этот регион отличается ускоренным динамизмом экономического развития.

Типологический подход к классификации стран мира учитывает, прежде всего, две основных характеристики: показатели уровня экономического развития и социально-экономическую структуру страны. Кроме того, учитывается динамика экономического развития, степень открытости экономики, ориентация на демократические перестройки.

Наиболее общий характер имеет классификация, предложенная ООН. Она выделяет такие группы стран:

- **экономически развитые страны** (иногда – индустриально развитые);
- **развивающиеся страны** (с выделением новых индустриальных и наименее развитых стран);
- **страны с транзитивной экономикой**;
- **социалистические страны** (или страны с командно- административной экономикой).

Традиционно к развитым странам относят приблизительно 25 государств (большинство западноевропейских стран, США, Канаду, Японию, Австралию, Новую Зеландию, Израиль). Это так называемый «золотой миллиард». Но, если абстрагироваться от исторического фактора, а учитывать только объемы ВВП, то провести границу между этими группами будет нелегко. Так, например, по этим показателям (рассчитанным по методике ППС) Индия входит в первую пятерку самых развитых стран, а Бразилия и Мексика – в первую десятку (в 2008 г. соответственно ВВП Индии – 3,3 трлн долл., Бразилии – 2,0 трлн долл., Мексика – 1,6 трлн, тогда как Канады – 1,3 трлн долл.).

Развивающиеся страны, составляют очень пеструю, неоднородную группу. Они сильно отличаются одна от другой по размерам, экономическим потенциалом и темпами развития. Есть, впрочем, одна черта, что их объединяет: большинство из них – прежние колонии. Кроме того, до недавнего времени почти все они сильно отставали от развитых стран по экономическому развитию.

В конце XX ст. начался быстрый рост темпов развития стран, которые вошли в стадию индустриализации. Это так называемые новые индустриальные страны. Четкого определения состава этой подгруппы нет; чаще всего в ней включают Бразилию, Мексику, Аргентину, Республику Корею, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Индонезию, Тайвань. Иногда прибавляют сюда также Индию; однако очень низкий душевой показатель ВВП этой страны отличает ее от других НИК, поэтому, по-видимому, целесообразно ее выделить как самостоятельный тип.

Другая подгруппа развивающихся стран состоит из наименее развитых стран, которые не способны осуществить индустриализацию, преодолеть поражающую бедность. Их доля в совокупном ВВП мира неуклонно падает. Согласно классификации ООН, к этой подгруппе принадлежит 45 стран, подавляющая часть которых находится в Африке. Это, в частности, Эфиопия, Уганда, Танзания, Ангола, Сомали, Судан, Чад и др. В Азии – Афганистан, Бангладеш, Непал, Мьянма, Йемен, Лаос. В Латинской Америке – Гаити.

Понятие стран с транзитивной экономикой становится уже анахронизмом. Переход прежних социалистических стран на рыночные методы ведения хозяйства завершился, в основном, в конце 90-х годов прошлого века. Тот факт, что большинство центральноевропейских стран (Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Румыния, Болгария, Словения), а также Эстония, Латвия и Литва приняты в ЕС, означает, что официальное сообщество признало их странами с рыночной экономикой. Но и в странах Восточной Европы экономика развивается уже на рыночных принципах. Главное же, что в странах Восточной Европы, Закавказья и Центральной Азии практически завершена структурная перестройка экономики; государственный сектор занимает подчиненное место и не превышает, как правило, 10% всего производства товаров и услуг. Таким образом, существование в научной литературе и официальных источниках термина «страны с переходной экономикой» является сегодня уже необоснованным.

Из прежней социалистической системы остались только две страны (Куба и КНДР), в которых функционирует командно-административная экономика с жестким централизованным планированием.

Во избежание размытости, неопределенности границ между разными типами, **Всемирный банк** предложил количественный критерий, а именно, – душевой показатель ВВП. По его схеме выделяются четыре типа стран:

- **высокоразвитые страны** (ВВП на душу населения свыше 20 тыс. долл.);
- **страны выше среднего уровня развития** (10-20 тыс. долл.);
- **страны ниже среднего уровня развития** (5-10 тыс. долл.);
- **бедные страны** (менее 5 тыс. дол.).

В последней группе иногда выделяют самые бедные страны с душевым показателем менее 1 тыс. долларов. Следует заметить, что параметры этой схемы время от времени изменяются, поскольку средний показатель валового мирового продукта постепенно растет; в 2008 г. он равнялся 10,5 тыс. долларов. Повышаются и душевые показатели практически всех стран, потому отнесение каждой страны к одной из четырех групп необходимо постоянно корректировать.

Эта классификация положительно отличается от классификации ООН тем, что она устанавливает четкие пределы, которые можно изме-

рять, определять тип государства. Но и она не лишена определенных недостатков. Дело в том, что в одну группу часто попадают страны, которые очень отличаются одна от другой по структуре экономики, производительности труда и по другим параметрам. Так, например, в высшую группу входят США (48 тыс. долл. в 2008 г.), Великобритания (37 тыс. долл.), Италия (31 тыс. долл.), а также Саудовская Аравия (21 тыс. долл.), Катар (101 тыс. долл.), а Объединенные Арабские Эмираты (40 тыс. долл.). Понятно, что последние три страны имеют такой высокий показатель только за счет экспорта нефти, а их экономическая структура в целом очень отстает от первых трех стран.

С другой стороны, некоторые страны с мощным экономическим потенциалом и диверсифицированной отраслевой структурой, такие как, Индия (2,9 тыс. долл.) попадают в группу бедных стран вместе в Эфиопией – 0,8 тыс. долл., Ганой – 1,5 тыс. долл., Йеменом – 2,6 тыс. долл., что можно рассматривать как нонсенс.

Основной недостаток схемы **Всемирного банка** заключается в том, что здесь не учитывается отраслевая структура, а также нет оценки экономического потенциала в целом.

Анализируя и комбинируя упомянутые схемы типологической классификации, можно предложить типологию на основе соединения ключевых параметров экономики: показатели ВВП; уровень развития технологии; отраслевая структура хозяйства; динамика экономического развития. Исходя из этого, можно выделить такие группы и подгруппы стран.

1. **Высокотехнологические страны с устойчивой экономикой.** Эта группа тождественна группе «развитые страны» в классической схеме.

2. **Страны с динамичным развитием экономики.**

2.1. Новые индустриальные страны (НИС).

2.2. Страны на завершающем этапе технологической перестройки экономики – страны с переходной экономикой в классической схеме.

2.3. Нефтедобывающие страны.

3. **Среднетехнологические страны с умеренными темпами роста экономики** – большинство развивающихся стран.

4. **Низкотехнические страны аграрной стадии развития** – наименее развитые страны.

Следовательно, ни одна схема классификации стран не может претендовать на единственно правильную, все они имеют условный характер. Однако они позволяют в процессе анализа экономики стран скорее и более четко обнаружить их характерные черты, увидеть общее и отличное в их развитии. В зависимости от задач, которые определяются при изучении стран, следует пользоваться той или другой схемой.

ГЛАВА 12.

СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ. УРОВНИ ИНТЕГРАЦИИ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ГРУППИРОВКИ

12.1. Сущность интеграционных процессов

Экономическая интеграция является следствием углубления международного и наднационального мирохозяйственного разделения труда. На определенном этапе развития этого процесса экономические отношения между странами мира характеризуются уже не только торговыми, но и тесными производственными, финансовыми связями. Экономическая интеграция – это процесс сближения национальных экономик путем образования единого экономического пространства для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы через национальные границы. Национальные экономики, специализируясь на определенных товарах и услугах, в то же время дополняют друг друга в системе мирового хозяйства. Слово «интеграция» происходит от латинского «integer» – целый; следовательно, интеграция ведет к образованию целостной экономической системы.

Современная международная экономическая интеграция осуществляется под воздействием ряда факторов мирового развития, среди которых наиболее существенной является глобализация и регионализация.

Глобализация означает тесное взаимодействие и переплетение экономических, политических, социальных, правовых, информационных, культурных и других трансакций на мировой арене; распространение непосредственных и опосредованных связей между субъектами экономической деятельности всех стран мира; формирование единой (глобальной) для всего мирового сообщества системы мирохозяйственных отношений. Глобализация сопровождается образованиям международных организаций, которые являются регуляторами этого процесса. В экономической сфере это, прежде всего, экономические структуры ООН (ЕКОСОС, ЮНИДО, ЮНКТАД и др.), Международный валютный фонд, Всемирный банк, Всемирная торговая организация, международные организации в отдельных отраслях экономики (промышленность, сельское хозяйство, транспорт и т.п.). Глобализация придает интеграционным процессам общемировой характер; каждая страна взаимодействует с другими странами не только непосредственно (например, через внешнюю торговлю), но и через механизм опосредствования, – включаясь в мировой рынок, мировую валютную систему, в систему международных организаций глобального типа.

Регионализация – это углубление международных связей на компактном пространстве, которое называется регионом. Регион характеризуется не только близким расположением стран друг к другу, но и общностью естественных, исторических, экономических, политических,

культурных условий. Такие условия, например, имеются в Западной Европе, что значительно облегчает там процесс экономической интеграции. На региональном уровне образуются межгосударственные группировки, которые имеют характер интеграционных объединений. Экономическое сплочение является главной целью и фактором их образования, но часто этот процесс усиливается политическими, культурными и другими условиями. Например, Совет экономической взаимопомощи (СЭВ) был, в первую очередь, политической организацией. Европейский Союз, напротив, начался в 50-х годах как чисто экономическая организация, а теперь все более приобретает черты политического союза. Региональные группировки в Латинской Америке в значительной мере базируются на культурной, языковой, региональной общности. Побудительным фактором африканских объединений является общность исторических условий развития.

Хотя, на первый взгляд, глобализация и регионализация являются процессами противоположного направления, они не исключают, а дополняют друг друга. На региональном уровне конкретизируются, организационно упорядочиваются, моделируются интеграционные процессы, которые на глобальном уровне имеют обобщенный характер. Постепенно расширяясь, региональные организации вырабатывают механизм экономического сотрудничества, который становится приобретением мирового сообщества на глобальном уровне. Этот факт имеет отражение, кстати, в системе международных организаций: Организация европейского экономического сотрудничества, образованная в 1948 г. как региональная организация, в 1961 г. превратилась в глобальную – Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая сегодня объединяет страны всех континентов.

Наиболее четко международная интеграция проявляется на региональном уровне, поэтому целесообразно рассмотреть подробнее механизм интеграции на примере региональных интеграционных группировок.

В пространственном отношении можно выделить такие уровни регионализации:

- макрорегиональный – объединение государств большого региона. Такими регионами являются: Западная Европа, Центральная Европа, Восточная Европа, Центральная Азия (азиатские страны, страны бывшего СССР, а также Монголия), Южная Азия, Восточная и Юго-Восточная Азия, Азиатско-Тихоокеанский регион (объединяет несколько регионов Азии, Австралию, некоторые страны Северной и Южной Америки), Северная Америка, Латинская Америка, Ближний Восток, Западная и Центральная Африка, Восточная Африка, Южная Африка;

- мезорегиональный – сотрудничество между пограничными административно-территориальными образованиями государств, например, еврорегионы;

- микрорегиональный – общие специальные экономические зоны (СЭЗ) [29, с. 410].

12.2. Уровни международной экономической интеграции

Интеграционные процессы происходят с неодинаковой глубиной и интенсивностью в разных региональных группировках. Это зависит от общего уровня развития стран региона и уровня углубления территориального разделения труда между ними. По степени развития интеграционного процесса выделяют такие уровни или стадии региональной интеграции: зона преференциальной торговли, свободное торговое пространство (или зона свободной торговли), таможенный союз, общий рынок, экономический союз [29, с. 410].

Зона преференциальной торговли

Зона преференциальной торговли – начальная стадия регионального интеграционного процесса. Страны такой группировки либерализуют торговые отношения между собой, устраняя преграды в торговле некоторыми (но не всеми) товарами и услугами. На этой стадии еще не отработан единый механизм налогообложения при пересечении товаром границы, действуют разные таможенные правила и тому подобное. Квоты для импорта товаров из стран-партнеров могут быть расширены, но не ликвидируются полностью. Облегчаются условия для движения факторов производства (например, для передвижения рабочей силы), но и здесь могут быть ограничения.

На этой стадии сегодня находится преобладающее большинство региональных интеграционных группировок мира, в том числе СНГ.

Свободное торговое пространство

В свободном торговом пространстве все барьеры на пути торговли устранены. В нем не допускаются никакие дискриминационные налоги, квоты, тарифы, другие торговые барьеры. Свободное экономическое пространство иногда создается для определенного класса товаров и услуг. Например, создается свободное торговое пространство сельскохозяйственных товаров, которое предусматривает отсутствие ограничений на торговлю лишь сельскохозяйственными товарами.

Главной чертой свободного торгового пространства является то, что каждая страна продолжает проводить свою собственную политику по отношению к странам, которые не являются членами данного свободного торгового пространства. Другими словами, каждая страна – член свободного торгового пространства вольна устанавливать любые тарифы или другие ограничения на торговлю со странами, которые не входят в это объединение.

Наиболее известным свободным торговым пространством является Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Она была создана в 1960 г. соглашением 7 европейских стран. Сегодня ЕАСТ потеряла преж-

нее значение в связи с наличием более высокого уровня интеграции Европейского Союза; сейчас эта организация состоит всего лишь из четырех стран. Еще одним примером является Северо-Американская ассоциация свободной торговли между США, Канадой и Мексикой – НАФТА (в 1994 г.), которая эволюционирует в направлении общего рынка.

Таможенный союз

Таможенный союз, как и свободное торговое пространство, устраняет барьеры в торговле товарами среди стран-участниц. Но, кроме этого, таможенный союз предусматривает общую торговую политику по отношению к странам, которые не входят в таможенный союз. Обычно это проявляется при установлении внешнего тарифа (пошлины), с помощью которого импорт из стран, которые не входят в таможенный союз, облагается одинаковой пошлиной при продаже товаров любой стране-участнице таможенного союза. Доходы от тарифов потом распределяются между участниками таможенного союза согласно определенным установленным пропорциям.

Общий рынок

Как и таможенный союз, общий рынок не имеет торговых барьеров и характеризуется общей внешнеторговой политикой. Кроме того, в общем рынке мобильными являются факторы производства между странами-участницами. В общем рынке ограничения на иммиграцию, эмиграцию и передвижение капитала через границы устранены. Фактор мобильности позволяет более эффективно использовать труд, капитал и технологию. Таким образом, в общем рынке начинается интеграция непосредственно в сфере производства, которое вынуждает членов общего рынка тесно сотрудничать в денежной, налоговой (фискальной) политике и в политике занятости.

Но, кроме очевидных выгод функционирования общего рынка, он имеет и негативные стороны. Речь идет о том, что повышение производительности труда стран-участниц общего рынка в целом не всегда предусматривает одинаковую выгоду для всех стран, которые входят в общий рынок. Из-за этого обстоятельства возникают трудности в создании общего рынка в разных частях земного шара. Примером успешной политики общего рынка может служить Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), а также МЕРКОСУР.

Экономический союз

Экономический союз требует не только интеграции в сфере внешне-торговой и производственной деятельности, но и интеграции экономической политики. Страны-участницы экономического союза в дополнение к свободному перемещению товаров, услуг, факторов производства, должны

гармонизовать денежно-кредитную политику, налогообложение и государственные расходы. Кроме того, участники экономического союза должны использовать общую валюту. Фактически последнее может быть реализовано созданием систем фиксированных валютных курсов либо введением единой денежной единицы, например, евро. Формирование экономического союза требует от держав отказа от значительной части их национального суверенитета. Это серьезное препятствие на пути формирования экономического союза. Тем более, что мировая политическая система построена на высшей власти национального государства. Процесс формирования экономического союза успешно осуществляется только в Европе. Только здесь развивается интеграционное образование, которое достигло степени экономического союза, это – Европейский Союз. Попытки создания экономического союза предпринимаются Россией и Беларусью.

12.3. Особенности европейских интеграционных процессов

I. Европейский Союз. Исторически наиболее рельефно интеграционные процессы отразились в Западной Европе. С самого начала они были вызваны необходимостью восстановления экономики стран этого региона после Второй мировой войны.

Для облегчения реализации Плана Маршалла 16 европейских стран в 1948 г. создали Организацию европейского экономического сотрудничества, целями которой были:

- стабилизация валют;
- формирование общего экономического потенциала;
- улучшение торговых отношений.

Однако эта организация оказалась слабой и не смогла обеспечить необходимого экономического роста.

Поиск новых форм сотрудничества происходил в двух основных направлениях:

Первое направление предусматривало:

а) устранение препятствий на пути продвижения товаров, капитала и трудовых ресурсов;

б) гармонизацию политики разных стран в сфере экономики;

в) создание единых внешних тарифов.

Эти идеи впоследствии воплотились в создании Европейского Союза.

Второе направление отвергло идею полной интеграции в интересах создания зоны свободной торговли. Оно предусматривало:

1) снятие ограничений на пути перемещения промышленных товаров между членами зоны;

2) сохранение собственной структуры внешних тарифов каждой страны. Другими словами, это направление предусматривало предоставле-

ние каждой стране-участнице организации выгоды от свободной торговли, что оставляло каждой из них возможность придерживаться собственных экономических целей в отношениях с другими странами.

Эти идеи воплотились при создании Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ).

Путь к Европейскому Союзу был достаточно длительным и сложным. Необходимо выделить такие основные этапы формирования этого Союза:

Первый этап связан с созданием, по Парижскому договору (8 апреля в 1951 г.), Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), который вступил в силу в августе в 1952 г. Создателями ЕОУС стали: Франция, ФРГ, Бельгия, Люксембург, Италия, Нидерланды.

Цель ЕОУС – способствовать экономическому сближению вошедших в него стран путем создания единого рынка угля и стали. В 1953 г. были отменены таможенные ограничения в торговле железом и углем, а несколько позже – и сталью; в 1954 г. – ограничения на специальные стали.

Второй этап связан с Римским договором (25 марта 1957 г.) о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Евратома, который вступил в силу 1 января в 1958 г. Творцами ЕЭС и Евратома стали те же 6 европейских стран.

Цель ЕЭС («Общего рынка») – обеспечение постоянного и сбалансированного развития экономик стран-участниц, повышение уровня жизни населения путем обеспечения свободы перемещения капиталов, товаров и рабочей силы.

Цель Евратома – развивать ядерную энергетику в странах, которые подписали договор. Это содружество позволило построить ряд АЭС, проводить общие исследования в отрасли ядерной энергетики.

Третий этап связан с объединением в 1967 г. трех сообществ (ЕОУС, ЕВРАТОМ, ЕЭС) и созданием Европейских сообществ (ЕС).

В состав ЕС сначала вошли 6 стран: Франция, Бельгия, ФРГ, Люксембург, Италия, Нидерланды; в 1973 г. – Великобритания, Дания, Ирландия; в 1981 г. – Греция; в 1986 г. – Испания, Португалия.

Цели ЕС – создание единой Европы путем постепенного слияния национальных экономик и развитие общих институтов.

Постепенное слияние национальных экономик достигалось с помощью:

а) формирования общего рынка на основе заключенного в 1968 г. таможенного союза и общей экономической политики, особенно сельскохозяйственной;

б) создания европейской валютной системы (в марте 1979 г.) с целью образования «зоны валютной стабильности» в Европе.

Механизм европейской валютной системы (ЕВС) основывался на ЭКЮ – составной валютной единице (корзине валют), с ориентацией на единую европейскую валюту.

в) создание единого внутреннего рынка (в январе 1993 г.) в соответствии с единым европейским актом, подписанным в 1986 г.

Развитие общих институтов ЕС реализовалось в создании и функционировании с 1967 года таких общих наднациональных и межгосударственных органов:

а) Совет Министров – законодательный орган;

б) Комиссия Европейских сообществ – исполнительный орган, который имеет право подавать на утверждение Совету Министров проекты законов;

в) Европейский парламент – контролирующий орган. Он осуществляет контроль за деятельностью Комиссии и утверждает общий бюджет;

г) Суд Европейских Сообществ – высший судебный орган.

В последнее время все большее значение приобретают еще два органа, непредвиденных в начальных договорах. Они создавались постепенно, в связи с практической необходимостью:

- Европейский Совет, в состав которого входят председатели правительств стран-участниц;

- Европейское политическое сотрудничество – комитет, в составе которого насчитывается 15 министров иностранных дел и один член Комиссии ЕС.

В своей работе Европейский Совет и Комиссия Европейских Сообществ находят поддержку еще двух организаций, которые действуют в рамках «Общего рынка»:

- Экономического и социального совета;

- Консультативной комиссии ЕС по углю и стали.

Четвертый этап связан с Маастрихтским договором (подписан 12 странами ЕС 7 февраля 1992 г. и вступил в силу 1 ноября 1993 г. после ратификации его всеми странами) об образовании Европейского Союза.

Сегодня в состав ЕС входят 27 стран: Ирландия, Греция, Дания, Нидерланды, Италия, Швеция, Португалия, Великобритания, Люксембург, Франция, Бельгия, Испания, Австрия, Финляндия, ФРГ, Эстония, Латвия, Литва, Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Словения, Кипр, Мальта, Румыния, Болгария.

Основными целями Европейского Союза являются:

▪ закрепление результатов, достигнутых на предыдущих этапах интеграции стран Европейского Сотрудничества, включая создание единого рынка;

▪ повышение эффективности механизмов и органов Европейского Сотрудничества;

▪ содействие сбалансированному, устойчивому развитию экономики и социальной сферы в странах-участницах Европейского Сотрудничества путем ликвидации внутренних границ между ними и углубления экономического и валютного союза;

- повышение роли Европейского Сотрудничества на международной арене путем проведения единой внешней политики и политики безопасности 27 стран, которые выступают как единое целое;

- усиление защиты прав и интересов граждан стран-участниц путем введения гражданства Европейского Союза.

В соответствии с Маастрихтским договором функционирование Европейского Союза предусматривает:

1. Проведение общей внешней политики и политики безопасности (защита общих интересов, в том числе голосованием в ООН, ОБСЕ и т.д.; поддержание мира и международной безопасности; укрепление демократии; обеспечение прав человека и основных свобод; экономические аспекты безопасности; связи с Западноевропейским союзом по вопросам обороны).

2. Сотрудничество в области правосудия и внутренних дел: свободное передвижение и пребывание на всей территории Европейского Союза; право граждан стран-участниц избирать и быть избранными в местные органы и в Европарламент независимо от места их пребывания в Европейском Союзе; защита граждан Союза за его пределами посольством или консульством любой страны-участницы; право направления петиций Европейскому Парламенту; контроль за внешними границами Союза; таможенное сотрудничество; визовая политика; иммиграционная политика, борьба с контрабандой, терроризмом, наркобизнесом; сотрудничество в отрасли гражданского права; сотрудничество национальных служб.

3. Сотрудничество в экономической, валютной и социальной сферах, а также других сферах (условия труда, защита безопасности и здоровья трудящихся; социальная защита; использование труда иммигрантов; охрана окружающей среды; НИОКР; промышленная политика; трансъевропейские инфраструктуры: транспорт, телекоммуникации, энергетика, защита потребителей; образование, подготовка кадров; здравоохранение; культура).

Углубление экономического и валютного союза в соответствии с Маастрихтским договором включает такие этапы.

Первый этап: до 31 декабря 1993 г.

- полная либерализация движения капиталов внутри Европейского Союза;

- завершение формирования единого внутреннего рынка ЕС;

- разработка мероприятий по сближению («конвергенции») ряда экономических параметров стран-участниц с целью их подготовки к участию в экономическом и валютном союзе.

Второй этап: с 1 января 1994 г.

- учреждение Европейского валютного института (ЕВИ) для разработки правил и процедур создания Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ) и введения единой валюты «Евро»;

- тесная координация экономической политики стран-членов; санкции при несоблюдении рекомендаций совета ЕС;

- создание специального фонда содействия «конвергенции» (15 млрд. экю на 1993-1999 гг.) для финансовой поддержки наименее развитых стран ЕС – Греции, Ирландии, Португалии и Испании.

Третий этап: с 1 января 1999 г. автоматически, независимо от числа стран, готовых к участию в экономическом и валютном союзе:

- установление независимой Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ) во главе с Европейским центральным банком (ЕЦБ), которым руководят лишь представители стран-участниц экономического и социального союза (ЕВИ ликвидируется);

- установление твердо фиксированного курса валют стран-членов экономического и валютного союза между собой и по отношению к евро;

- эмиссия банкнот «Евро» Европейским центральным банком и национальными банками с разрешения Совета управляющих ЕЦБ; замена национальных валют на евро с 2003 года;

- единая валютная политика стран-членов экономического и валютного союза.

Второй основополагающий документ – Пакт о стабильности и экономическом росте, который уточнил и дополнил некоторые положения Маастрихтского договора о согласовании политики в бюджетной сфере (подписанный в июне в 1997 г.). Пакт о стабильности и росте состоит из Резолюции ЕС об усилении контроля за состоянием государственных бюджетов (вступила в силу с 1 июля в 1998 г.) и Регламента Совета ЕС о процедуре предотвращения сверхнормативного бюджетного дефицита (вступил в силу с 1 января в 1999 г.).

Главной целью Пакта о стабильности является установление ограничений на проведение экспансионистской бюджетной политики. Выполнение условий Пакта требует внесения серьезных изменений в бюджетные показатели. Должна измениться структура расходов стран-членов ЕС. Это продиктовано необходимостью обеспечения сбалансированного бюджета "расширенного правительства", которое включает бюджеты государственных органов власти и местного самоуправления, а также внебюджетные фонды, в том числе фонды социального страхования.

В документе определены критерии, которых должны придерживаться члены Евросоюза: годовой дефицит государственного бюджета не должен превышать 3 % от ВВП; уровень национального долга не может превышать 60 % от ВВП.

Договор о Европейском Союзе предусматривает существенные ограничения государственного суверенитета в экономической отрасли (вопросы валюты, налогов, бюджета и др.), во внешней политике, в вопросах обороны и социального регулирования.

Такое решение вызывало у многих граждан опасение потери национальной самобытности, своих этнических, моральных, культурных и государственных корней. Следовательно, для того, чтобы совместить последующую интеграцию с самостоятельностью и самобытностью наций, с правами человека, было принято решение внедрить в законодательство ЕС принцип субсидиарности. Суть этого принципа заключается в том, что уровень власти и управления, при котором принимается решение, зависит от характера решаемых проблем: все то, что можно решить «внизу», там и решается, а то, что невозможно, то передается для решения «свыше».

Такой взвешенный подход к решению важнейших проблем ЕС позволяет реализовать программы, которые нацелены на возобновление экономического роста, повышения конкурентоспособности европейской промышленности и на борьбу с безработицей.

По оценкам специалистов, экономический эффект от реализации намеченной программы последующего развития экономической интеграции в Западной Европе скажется в первую очередь от экономии на масштабах производства, снижения расходов производства, ускорения НТП, повышения темпов экономического роста, улучшения условий торговли.

Становление и развитие западноевропейской интеграции происходит в достаточно длительный срок – почти полвека. Объясняется такая медлительность тем, что, наряду с положительными условиями интеграции в регионе, есть и усложняющие моменты. К ним относится довольно значительный перепад экономических потенциалов стран-членов, неодинаковый уровень экономического развития. Об этом свидетельствуют данные табл. 11.1.

Таблица 11.1

Показатели ВВП стран ЕС в 2010 г. (по ППС)

Страны	ВВП	
	абс., млрд. долл.	на душу населения, тыс. долл.
Австрия	333	40,4
Бельгия	395	37,8
Болгария	92	13,5
Великобритания	2189	34,8
Греция	322	29,6
Дания	204	36,6
Эстония	25	19,1
Ирландия	174	37,3
Испания	1374	29,4
Италия	1782	30,5
Кипр	23	21,0
Латвия	32	14,7
Литва	56	16,0

Люксембург	41	82,6
Мальта	10	25,6
Нидерланды	680	40,3
Германия	2951	35,7
Польша	722	18,8
Португалия	247	23,0
Румыния	253	11,6
Словакия	121	22,0
Словения	57	28,2
Венгрия	190	18,8
Финляндия	185	35,4
Франция	2160	33,1
Чехия	262	25,6
Швеция	354	39,1
ЕС-27	14720	32,7

Источник: [www.europa.eu]

ЕС является ячейкой, которая стимулирует общеевропейский интеграционный процесс. К нему тянутся страны Центральной и Восточной Европы. Союз состоит пока из 27 стран.

Как одно из проявлений расширения интеграционных процессов в Европе следует рассматривать соглашение ЕС с Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ) об образовании европейского экономического пространства.

II. Европейская ассоциация свободной торговли. Соглашение об основании ЕАСТ было подписано в 1960 г. на принципах несколько иных, чем в ЕС. Страны, которые объединились в ЕАСТ (тогда их было 7), отрицали идею полной интеграции и образования наднациональных структур, интеграция предусматривалась только в форме свободной торговли. Впоследствии выяснилось, что искусственная задержка интеграционного процесса на одной из стадий его развития тормозит весь процесс и снижает его эффективность. Постепенно из ЕАСТ вышли самые главные ее основатели – Великобритания, Дания, Швеция, Португалия, Австрия), которые присоединились к Европейскому Союзу.

В настоящее время ЕАСТ представляет собой организацию с очень мощным внутренним рынком; в её состав входят: Швейцария, Норвегия, Исландия и Лихтенштейн. Главной целью организации является развитие торговли между странами-членами на условиях добросовестной конкуренции, содействие расширению мировой торговли, устранение торговых преград. Несмотря на образование общей торговой зоны, подавляющая часть товара каждой из стран ЕАСТ приходится на рынки ЕС. В настоящее время ЕАСТ и ЕС создали Европейское экономическое пространство.

12.4. Особенности развития экономических взаимосвязей в Северной Америке

Интенсивно интеграционные процессы развиваются в Северной Америке. Во внешнеэкономическом отношении США также включились в интеграционную модель международного экономического взаимодействия. Так, вся территория Северной Америки охвачена Североамериканским соглашением о свободной торговле (НАФТА), заключенным в 1992 г. (вступило в силу в 1994 г.).

В течение длительного времени (1988-1992 гг.) интеграционные процессы осуществлялись здесь преимущественно на корпоративном и отраслевом уровне и не были связаны с межгосударственным (надгосударственным) регулированием.

НАФТА как интеграционное объединение проявила свою эффективность. За годы существования объем торговли товарами между партнерами в целом утроился, а торговля между Мексикой и США выросла в 4 раза. Экономика объединения с 1994 по 2010 годы более чем удвоилась (с 7600 млрд.долл. В 1993 г. до 17615 млрд. долларов. В 2010 г.). Активизировались инвестиционные процессы, за период с 1993 по 2008 г. Мексика получила от своих партнеров 156 млрд.долл. прямых инвестиций.

НАФТА способствовала более интегрированной торговле продукцией агропрома. За годы существования организации они возросло до 50 млрд.долл. Канада и Мексика являются крупнейшими поставщиками сельскохозяйственной продукции в США, а США - крупнейшими поставщиками такой продукции в Канаду и Мексику. В частности, американские корма увеличили производство мяса и Мексике, а в США возросло потребление мексиканских фруктов и овощей.

Интеграция в НАФТА способствовала модернизации экономики Мексики. Промышленное производство в Мексике возросло втрое, а экспорт мексиканской продукции обрабатывающей промышленности увеличился в пять раз. [[Http://www.naftanow.org/facts/default_en.asp](http://www.naftanow.org/facts/default_en.asp)]

Зона свободной торговли при участии трех названных стран делает их полностью независимыми от внешних поставок энергоресурсов. Производители каждой из трех стран получают неограниченный доступ на рынки двух других. Сельское хозяйство и промышленность Канады и Мексики должны оказаться в выигрыше, используя разработанные в США технологические процессы. Распространение современных технологий особенно благоприятно для Мексики, поскольку оно должно способствовать снижению уровня безработицы, которая у нее особенно высока. Вынесение же в Мексику американских производств позволит североамериканской продукции эффективнее конкурировать с товарами из Японии, Западной Европы и Юго-Восточной Азии. Эксперты прогнозируют, что крупнейшие

производства передвигаются в США, а наиболее специализированные – в Канаду. Свободный прилив сравнительно несложных товаров в США из Мексики существенно затронет материалоемкие и трудоемкие отрасли промышленности, вынуждая или модернизировать их, или переключить ресурсы на более сложное производство. Соглашением о свободной торговле предусматривалась ликвидация всех ограничений до 1998 года, облегчение условий взаимных капиталовложений. Каждая страна-участница соглашения устанавливает свои внешние тарифы.

Процесс либерализации торговли в НАФТА происходит постепенно. С 1994 г. снижены таможенные налоги в торговле промышленными и продовольственными товарами; в следующие 5 лет снижение составляло еще 5%. Окончательно таможенные налоги были устранены в 2003 г.; таким образом, процесс устранения всех ограничений затянулся на 5 лет дольше, чем предусматривалось соглашением (в до 1998 г.).

В США рассчитывают, что создание на континенте общего рынка приведет к активизации американского бизнеса, значительного увеличения рабочих мест, повышения темпов экономического роста.

На переговорах о свободной торговле также рассматривался вопрос, связанный с нанесением вреда окружающей среде. Особенно велика загрязненность среды в Мехико и в мексиканских городах, расположенных неподалеку от границы с США.

Создание североамериканского общего рынка открывает новые горизонты экономического взаимодействия США и Канады со странами Латинской Америки. Сначала это будет происходить через связи Мексики, у которой режим свободной торговли с пятью государствами Центральной Америки, а затем выстроится новая модель отношений других латиноамериканских стран с могучими северными соседями.

Трехстороннее соглашение о свободной торговле предусматривает также порядок урегулирования торговых конфликтов, которые возникают между его участниками.

Экономическое положение США в мире в следующем десятилетии в очень значительной мере будет определяться характером интеграционных процессов, к которым привлекаются не только США, но и все их ведущие партнеры.

12.5. Специфика Латиноамериканских интеграционных процессов

Исследования Межамериканского банка развития позволило выделить три модели интеграции в Латинской Америке:

- 1) общий рынок;
- 2) зона свободной торговли;

3) модель частичных экономических преференций (преимуществ, льгот, привилегий).

Наилучшими примерами зон свободной торговли являются:

- Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (ЛАСТ), которая была создана в 1960 г. и просуществовала до 1980 г.;
- Карибская ассоциация свободной торговли (КАРАФТА), которая была создана в 1965 г. и просуществовала до 1973 г.

Однако ни одна из этих организаций не реализовала представленные цели: постепенная ликвидация торговых барьеров; снижение таможенных пошлин.

Главной причиной их краха оказалось то, что страны-участницы этих группировок торговали больше с США, чем друг с другом. А следовательно внутри этих организаций отсутствовали стимулы, которые работали в ЕС.

Примером общего рынка служит Андская группа (Андский пакт или Картахенское соглашение), которая создана в 1969 г. некоторыми прежними членами ЛАСТ (Боливия, Перу, Эквадор, Венесуэла). Они считали, что нужно что-то большее, чем лишь свободная торговля. Следовательно, Андская группа предусматривает:

- единые внешние тарифы;
- ограничение притока иностранных инвестиций;
- интеграционную политику в экономической и социальной сферах.

Такие же цели ставят перед собой такие группировки:

▪ Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), созданный в 1960 г., который включил пять стран (Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа);

▪ Содружество и общий рынок Карибского бассейна (КАРИКОМ), созданный в 1973 году; включает 14 стран (Антигуа и Барбуда, Гайана, Монтсеррат, Сент-Кристофер и Невис, Сент-Винсент и Гренадины, Тринидад и Тобаго, Сент-Люсия, Суринам, Ямайка и др.).

▪ Общий рынок стран Южного Конуса (МЕРКОСУР), созданный в марте 1991 г.: включает четыре страны (Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай).

Эти группировки также не опираются на стабильные общие стимулы, присущие ЕС.

Андская группа решила развивать промышленность в своем субрегионе и размещать предприятия в странах-участницах, что должно было содействовать их последующему развитию, но региональные политические и экономические проблемы помешали группе в полной мере воспользоваться преимуществами интеграции, поскольку менее 5% совокупного торгового обращения стран-участниц приходилось на их торговлю друг с другом.

В 1987 г. группа ослабила ограничение на иностранные инвестиции, надеясь привлечь дополнительный капитал. Кроме того, исходная цель со-

здания региональной промышленности превратилась в практику предоставления помощи мелким и средним предприятиям региона. До конца 1960 г. ЦАСР удалось устранить приблизительно 80% торговых ограничений среди стран-участниц. Серьезной причиной трудностей является то, что выгоды от интеграции непропорционально перетекали к более богатым и развитым странам-участницам. Более того, политические проблемы в зоне ассоциации препятствовали последующему прогрессу.

14 членов Карибского сотрудничества (КАРИКОМ) расширили сотрудничество, поставив целью достижение полной экономической интеграции. Планом предусматривалось свободное перемещение в регионе товаров и капитала, выработку единых внешних тарифов, пересмотр правил определения происхождения товаров, гармонизацию инвестиционных стимулов, координацию политики развития торговли и бизнеса, а также единую финансовую политику, создание до 1995 года кредитно-денежного союза. Скорость изменений в Европе и высокие темпы роста экономики ряда стран в Азии заставили членов КАРИКОМ осознать, что им остается либо быстро продвигаться, либо оказаться далеко позади.

Страны-участницы МЕРКОСУР стремятся подойти ближе, чем все развивающиеся страны, к формированию субрегионального торгового блока благодаря активизации и расширению взаимной торговли, снятия таможенных тарифов между странами-участницами, повышения качества и конкурентоспособности их товаров, широкого привлечения иностранных инвестиций, создания координирующего органа – Совета общего рынка.

Однако у этой субрегиональной организации возникли трудности, которые связаны с огромными внешними долгами ее участников, высоким уровнем инфляции и «закрытостью» экономик. Аргентина и Бразилия, а также Уругвай имеют более открытую экономику, тогда как в Парагвае рыночная экономика находится на начальной стадии развития. Двум последним странам понадобится немало времени, чтобы сбалансировать хозяйственные структуры и модернизировать промышленность, которая сегодня пока еще не в состоянии конкурировать с партнерами по МЕРКОСУР. Существует также опасность, что этот разрыв в экономическом развитии стран может поставить Уругвай и Парагвай в зависимость от Аргентины и Бразилии.

Модель частичных экономических предпочтений лучше всего иллюстрирует Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛААИ), которая образована в 1980 году и включает одиннадцать стран (Аргентину, Боливию, Бразилию, Чили, Колумбию, Эквадор, Мексику, Перу, Уругвай, Венесуэлу, Парагвай).

До 1980 г. стало понятно, что ЛАСТ, которая была предшественницей ЛААИ, не работает: лишь 14% годового торгового оборота стран-участниц можно было приписать преимуществам, обеспеченным этой организацией, но и их использовали главным образом Мексика, Бразилия и

Аргентина. Основная цель ЛАСТ заключалась в устранении всех тарифных и нетарифных барьеров в торговле между странами-членами и в постепенном продвижении организации к общему рынку. Но на практике выяснилось, что эта программа слишком жесткая и амбициозная. В противовес ЛАСТ и была создана ЛААИ, как менее амбициозная и более гибкая организация, которая предоставляет своим членам возможность устанавливать двусторонние соглашения с присоединением к ним (по желанию заинтересованных сторон) и других стран. Это позволяет странам со специальными интересами развиваться быстрее, чем в случае, когда разьединенные страны-члены вынуждены искать компромиссы, снижая тем самым эффективность соглашений. Однако до 1998 г. лишь 10,7% торгового оборота членов ЛААИ приходилось на торговлю внутри организации. Вместо отмены приграничных тарифов ЛААИ разработала более гибкую систему региональных льготных таможенных сборов и другие формы экономического сотрудничества, но не предложила графика перехода к настоящему общему рынку.

Более амбициозная программа региональной экономической интеграции – проект «Предпринимательство для обеих Америк», в котором планировалось создание зоны свободной торговли для всех государств Северной и Южной Америки. До конца 1994 г. Бразилия, Аргентина, Парагвай и Уругвай надеялись устранить все тарифные барьеры и создать географически ограниченную зону свободной торговли. Тарифы надлежало снизить на 20% в год до полного отказа от них. Четыре страны надеялись также на отмену исключений из общего правила и более широкое распространение в мире идеи снижения тарифов. Есть основания надеяться, что эти промежуточные шаги облегчат путь к более широкому сотрудничеству.

Проект «Предпринимательство для обеих Америк» – это проект создания союза на основании расширения зоны свободной торговли. Возможность создания такого союза подкреплена двумя факторами: во-первых, установлением демократичной формы правления почти во всех американских странах и, во-вторых, продвижение в сторону замены государственного протекционизма политикой либерализации импорта и приватизации ресурсов.

12.6. Отличительные черты экономической интеграции в Азии

Основными интеграционными образованиями в Азии являются **Ассоциация Юго-Восточной Азии (АСЕАН)**, которая создана в 1967 г. и включает десять стран (Бруней, Малайзия, Мьянма, Индонезия, Таиланд, Сингапур, Вьетнам, Камбоджа, Лаос и Филиппины) и **Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЕС)**, основанное в 1989 г.

АСЕАН – это один из субрегиональных очагов интеграции, нацеленный на последовательное прохождение пяти этапов интеграции:

- 1) открытая экономическая ассоциация;
- 2) зона свободной торговли с отменой тарифов и других ограничений;
- 3) таможенный союз с установлением единых тарифов в торговле и в перемещении капитала и труда;
- 4) экономический союз без любой дискриминации с согласованием экономической политики стран-участниц;
- 5) полная интеграция с единой экономической политикой, общей валютой и органами наднационального регулирования.

Согласно приведенной классификации, зону торговли в системе АСЕАН относят к первому этапу экономической интеграции. Страны АСЕАН еще не пришли к созданию зоны свободной торговли, однако они сотрудничают в деле ее создания, в том числе и в области снижения тарифов.

В 2003 г. на совещании лидеров АСЕАН было принято решение о преобразовании объединения в общий рынок до 2020 г. В 2007 г. был высказан более оптимистичный прогноз по созданию экономического сообщества (общего рынка) уже в 2015 г. Сообщество будет опираться на 3 основные блоки: политическая безопасность, экономическое сотрудничество, социально-культурное сотрудничество. Предполагается к 2015 г. превратить АСЕАН в регион со свободным движением товаров, услуг, инвестиций, квалифицированной рабочей силы и капитала. Документ о создании экономического сообщества АСЕАН (название документа - «Blueprint») определяет характеристики и элементы сообщества с четко сформулированными целями и сроками реализации различных мероприятий, а также содержит определенную гибкость, чтобы учесть интересы всех государств-членов.

В сфере внешней торговли «Blueprint» считает необходимым достичь следующих целей: создание единого рынка и производственной базы, превращение АСЕАН в высоко конкурентный экономический регион; достижения справедливого экономического развития, полная интеграция в мировую экономику. С целью ускорить интеграционные процессы и завершить создание зоны свободной торговли министры стран АСЕАН в 2009 г. подписали Соглашение о торговле товарами - АТІГА (ASEAN Trade in Goods Agreement). Согласно этому документу тарифы на большинство товаров во взаимной торговле снижаются до нуля.

Модель интеграции АСЕАН отличается от модели североамериканской и западноевропейской тем, что интегрирование там шло от создания единого рынка к экономическому, валютному и политическому союзу, что сопровождалось формированием и укреплением наднациональных структур. В АСЕАН же интеграционные процессы наиболее тесно охватывают микроуровень на основе деятельности ТНК.

Страны АСЕАН пытаются сотрудничать во многих сферах, включая промышленность и торговлю. В отрасли промышленности делается упор на реализацию общих проектов и создание в разных странах-участницах средних по размерам отраслей. В таких отраслях 60% собственности контролируется страной-хозяйкой, а 40% – остальными членами АСЕАН. В АСЕАН создаются совместные предприятия, в которых 40% собственности принадлежат частным компаниям из двух и более стран-участниц ассоциации. На экспорт продукции совместных предприятий в страны АСЕАН распространяются льготные таможенные сборы. Базовый договор о торговых преференциях внутри ассоциации был одобрен ГАТТ и привел к некоторой либерализации взаимной торговли.

За время своего существования АСЕАН успешно способствовала формированию субрегиона свободной торговли. Однако в целом процесс формирования экономических организаций в этом регионе существенно отставал от развития действий в Европе и Америке, хотя он и превращается в огромного импортера капитала.

Наибольшей в мире по территории и населению интеграционной группировкой является *АТЭС*. В него входят 22 государства: Австралия, Бруней, Канада, Китай, Кирибати, Малайзия, Маршаловы острова, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Республика Корея, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Филиппины, Вьетнам, Индонезия, Перу, Чили, Япония, а также Россия (с 1997 г.). Доля стран АТЭС в мировом ВВП составляет 60%, в мировой торговле – 40%, в золотовалютных резервах – 80% [10, с. 282].

АТЭС представляет собой межгосударственный форум, который имеет консультативный характер. Главной целью организации является согласование политики в области торговли и инвестиций, сотрудничество в таких отраслях как энергетика, транспорт и телекоммуникации, туризм, охрана окружающей среды. В 1993 г. в пределах АТЭС образован Комитет по торговле и инвестициям. Регулированием предпринимательской деятельности ведает Тихоокеанский деловой форум и рабочие группы. Предусматривается создание зоны свободной торговли к 2020 году.

На просторах СНГ в 2001 г. образовалось объединение **Шанхайская организация сотрудничества (ШОС)**. Кроме стран СНГ – России, Казахстана, Киргизстана, Таджикистана и Узбекистана – в нее входит также Китай. Наблюдателями при ШОС являются Индия, Пакистан, Иран и Монголия.

Основными целями ШОС провозглашено:

- укрепление взаимного доверия и добрососедских отношений между странами-участницами;
- организация эффективного сотрудничества в политической, торгово-экономической, научно-технической и культурной областях;
- общее обеспечение и поддержка мира, безопасности и стабильности в регионе.

В рамках реализации «Программы многостороннего торгово-экономического сотрудничества» в 2005 г. достигнуты договоренности по проектам в отрасли гидроэнергетики, развития автотранспортных маршрутов, в научно-технической и сельскохозяйственной сферах. В том же году было подписано соглашение о межбанковском сотрудничестве.

Особое внимание уделяется сотрудничеству в энергетической сфере. Россия, Казахстан и Узбекистан являются значительными поставщиками нефти и газа, а Китай – их потребителем.

Среди других интеграционных объединений Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона следует назвать:

- **«План Коломбо»** по совместному экономическому и социальному развитию в Азии и Тихом океане; образован в 1951 г. и объединяет 24 государства Южной, Юго-Восточной, Восточной Азии, а также США, Австралию;

- **Ассоциацию регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК)**; образована в 1985 г., объединяет 7 стран региона (Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивы, Непал, Пакистан, Шри-Ланка).

12.7. Основные экономические группировки в Африке

Региональные интеграционные процессы развиваются и на Африканском континенте, который имеет свои географические, демографические, экономические, экологические и социальные особенности (специфику).

Наибольшей из африканских интеграционных групп стран является **ЕКОВАС (Экономическое содружество стран Западной Африки)**. В состав ЕКОВАС входят 16 стран Африки: Бенин, Гамбия, Гана, Гвинея, Либерия, Мали, Мавритания, Нигерия, Буркина-Фасо, Кот д'Ивуар, Кабо-Верде, Гвинея-Бисау, Нигер, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того с населением свыше

180 млн чел. и ВВП свыше 63 млрд дол. США при 345,4 дол. США и 0,6% части мирового экспорта.

В составе ЕКОВАС 4 комиссии:

1. По торговле, пошлинам, иммиграции, кредитно-денежной системе и платежам.
2. По транспорту, телекоммуникациям и энергетике.
3. По промышленности, сельскому хозяйству и природным ресурсам.
4. По социальным и культурным проблемам.

Основные усилия содружества направлены на ликвидацию внутренних тарифов и установление единого внешнего тарифа, что должно преобразовать ЕКОВАС в таможенный союз. Однако слишком проблематичным является выход ЕКОВАС на подобные ЕС формы интеграции, поскольку в регионе существуют и другие виды межгосударственного сотрудничества,

а также и потому, что у стран-участниц этой организации отсутствует заинтересованность в ее успешной деятельности.

В Африке существуют также и другие интеграционные группировки:

- **Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК)**; объединяет 6 стран: Габон, Камерун, Конго, Центральноафриканскую республику, Чад, Экваториальную Гвинею;

- **Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА)**; объединяет 20 стран региона;

- **Южноафриканское содружество развития (САДК)**; объединяет 11 стран региона.

Интересы многих групп постоянно сталкиваются друг с другом. Почти все группы стремятся к сотрудничеству, создавая те или другие формы интеграции, которая чаще всего, в основном осуществляется на низком уровне. Африканские страны настолько бедные, а их экономическая активность настолько низка, что базы для их сотрудничества пока еще практически нет. Почти все африканские страны надеются в первую очередь на сельское хозяйство и природные ресурсы как основные источники дохода и прибыли от экспорта. А, следовательно, отсутствуют серьезные основания для снижения барьеров на пути продвижения первичных ресурсов. Промышленность в подавляющем большинстве стран находится на очень низком уровне развития, а потому скорее нуждается в защите, чем в открытии рынков для свободной конкуренции, которая существенно усложняет создание зон свободной торговли. По большей части существующие группы пытаются сотрудничать в других сферах, например, в предоставлении транспортных услуг и развитии инфраструктуры, реализации мелких промышленных проектов и т.д.

РАЗДЕЛ 4.

РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИКРОЭКОНОМИКИ

ГЛАВА 13.

РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

13.1. ВТО и ее роль в регулировании международной торговли товарами и услугами

Всемирная торговая организация (ВТО) – главный международный регулятор мировой торговли. Она преобразована из Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) в 1995 г.

ВТО насчитывает более полутора сотни членов (152 – в 2008 г.). Украина является членом ВТО с 2008 г. Штаб-квартира ВТО находится в Женеве.

Главной целью ВТО является либерализация международной торговли, устранение дискриминационных препятствий на пути потоков товаров и услуг, свободный доступ к национальным рынкам и источникам сырья. Достижение этой цели обеспечит укрепление мировой экономики, рост инвестиций, расширение торговых связей, повышение уровня занятости и доходов во всем мире.

Задачи ВТО:

- наблюдение за состоянием мировой торговли и предоставление консультаций по вопросам управления в отрасли международной торговли;
- обеспечение механизмов улаживания международных торговых споров;
- разработка и принятие мировых стандартов торговли;
- надзор за торговой политикой стран;
- обсуждение неотложных проблем международной торговли.

Организационная структура ВТО. ВТО состоит из трех основных блоков: Совет по торговле товарами (ГАТТ); Совет по торговле услугами (ГАТС); Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Кроме того, в организационную структуру ВТО входят Конференция министров, Генеральный совет, Секретариат, отраслевые комитеты и рабочие группы.

Главные принципы международной торговой системы, выделяемые ВТО:

- недискриминация. Недискриминационная торговля осуществляется на основе положений режима наибольшего благоприятствования (РНБ) и национального режима, дополняющего РНБ;

- свободная торговля. Этот принцип предусматривает проведение раундов многосторонних торговых переговоров, направленных на ликвидацию существующих торговых барьеров и создание условий для свободной торговли;

- предвидение развития международной торговли. Реализации этого принципа способствует требование прозрачности национальных торговых политик, что достигается путем информирования ВТО о применении правительством определенных инструментов торговой политики и об издании законодательных и нормативных актов по торговой политике в СМИ;

- справедливая конкуренция;

- содействие развитию и экономическим реформам.

Всемирная торговая организация – это, с одной стороны, организация, а с другой – совокупность международных правовых документов, многосторонних торговых договоров, которые определяют права и обязанности стран-членов в сфере международной торговли и формирования национальных торговых политик.

В практике регулирования международной торговли существуют четыре основных правила, установленные Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ 1994 г.).

Первое правило: защита национальной промышленности осуществляется только с помощью тарифов.

Несмотря на то, что ГАТТ ориентировано на постепенную либерализацию торговли, в нем определяется, что страны могут быть вынуждены защищать национальное производство от иностранной конкуренции. Однако ГАТТ требует, чтобы защита осуществлялась только с помощью тарифов. Применение количественных ограничений (импортных квот, лицензий) запрещается. Но при определенных обстоятельствах страны могут применять ограничение как необходимый инструмент регулирования экспорта и импорта. Так, отмена количественных ограничений не должна распространяться на:

1) запрещение или ограничение экспорта, которые временно применяются с целью предупреждения или смягчения критического дефицита пищевых продуктов или других товаров, которые имеют весомое значение для экспортирующей стороны;

2) запрещение или ограничение импорта или экспорта, необходимые в связи с применением стандартов или правил классификации, определение сорта или реализации товаров в международной торговле;

3) ограничение импорта любого сельскохозяйственного товара или продукта рыболовства, импортированных в любой форме, необходимые для осуществления мероприятий правительства, целью которых является временное ограничение производства и продажи аналогичных отечественных продуктов;

4) ограничение импорта в связи с проблемами с платежным балансом.

Условиями введения таких ограничений являются:

а) ограничения импорта не должны превышать уровень, необходимый для того, чтобы предотвратить угрозу серьезного сокращения денежных резервов, остановить такое сокращение, или в случае, если сторона имеет крайне малые денежные резервы, достичь разумного темпа увеличения ее резервов;

б) страны, применяющие ограничения, должны постепенно их ослаблять по мере улучшения ситуации;

в) при применении ограничений страны обязываются избегать нанесения ненужного вреда коммерческим или экономическим интересам любой другой стороны;

5) развивающиеся страны с целью защиты новых отраслей промышленности и для обеспечения экономического развития;

б) страны, которые применяют их из соображений безопасности и т.п.

Применение количественных ограничений должно иметь недискриминационный характер, то есть:

- ограничения не могут применяться относительно одной страны, если их действие не распространяется на остальные страны, которые экспортируют или импортируют аналогичный товар;

- недопустимо, чтобы квоты, лицензии на импорт использовались для импорта соответствующего товара из определенной страны;

- страна, которая вводит такое ограничение, должна стремиться сохранить те пропорции в торговле с другими странами, которые бы могли существовать при отсутствии таких ограничений.

Когда страна имеет основания для внедрения квот, то необходимо выполнять такие требования:

- квоты, которые выражают общий объем разрешенного импорта, должны быть фиксированными;

- распределение квот осуществляется: а) на основе соответствующих соглашений по распределению частей квоты со всеми заинтересованными сторонами; б) в одностороннем порядке, на основе пропорций, сложившихся при импорте соответствующего товара из стран, заинтересованных в его поставках в течение предыдущего репрезентативного периода с учетом особых факторов, которые могут повлиять на торговлю этим товаром;

- страна обеспечивает информирование заинтересованных сторон об общей стоимости или количестве товара, которые разрешается импортировать в течение определенного периода; о любом изменении такого количества или стоимости; о частях квоты, которая распределяется между странами-поставщиками, в количественном или стоимостном выражении [4, с. 115].

Либерализации торговли, как считает ГАТТ, способствует повышение удельного веса адвалорных тарифов по сравнению с комбинирован-

ными и специфическими. Члены ВТО в настоящее время применяют 90% адвалорных тарифных ставок.

Второе правило: тарифные ставки должны быть снижены и связаны, во избежание последующего повышения.

От стран требуется, чтобы тарифы и другие меры, которые используются с целью защиты внутреннего рынка, были снижены, а там где это возможно – отменены путем проведения многосторонних торговых переговоров.

В результате торговых переговоров страны-члены ВТО договариваются открыть свои внутренние рынки для иностранных товаров и «связывают» себя соответствующими обязательствами.

Сниженные и связанные таким способом тарифы не подлежат повышению, о чем указывается в национальном Перечне уступок страны. Перечень (график) уступок является неотъемлемой частью правовой системы ГАТТ.

Все страны (развитые, развивающиеся, с переходной экономикой) связали свои тарифные ставки в сфере сельского хозяйства, а в промышленности – свыше 98 % импорта промышленных товаров в развитые страны и страны с переходной экономикой осуществляются по связанным тарифным ставкам. Объем импорта в развивающиеся страны, который поступает по связанным тарифным ставкам, составляет 73%.

Прогрессивное снижение ставок тарифов в результате принятых обязательств торговых партнеров является одним из основных путей обеспечения свободного доступа к рынку. Это способствует подъему уровня стабильности системы международной торговли и обеспечивает предсказуемость, прогнозируемость возможностей и условий доступа к рынку заинтересованных сторон.

Третье правило: торговля на основании положений режима наибольшего благоприятствования (РНБ).

Суть положений этого режима сводится к тому, что торговля не должна быть дискриминационной. РНБ – условие, закрепленное в международных торговых договорах, предусматривающие предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство. Другими словами, если страна-член ВТО предоставляет другой стране какой-либо льготный тариф или другие преимущества относительно любого товара, то она должна сразу и безусловно предоставить такой же режим аналогичным товарам других стран. Например, если страна А соглашается в ходе торговых переговоров со страной В уменьшить импортную пошлину с 10 % до 5 %, то сниженная ставка пошлины распространяется на все страны-члены ВТО. Обязательства о предоставлении РНБ касаются как импортируемых, так и экспортируемых товаров независимо от страны их происхождения.

Обязательства о предоставлении РНБ не ограничиваются только тарифами. Они касаются также:

- любых сборов, связанных с импортом или экспортом;
- методики применения тарифов, сборов;
- правил проведения экспортных или импортных операций;
- внутренних налогов и сборов на импортные товары, а также законов, постановлений и требований, влияющих на их продажу;
- применение количественных ограничений (например, распределение квот между странами-поставщиками на недискриминационной основе) там, где такие ограничения разрешаются.

Четвертое правило: торговля на основе положений национального режима.

Принцип национального режима дополняет принцип РНБ и предполагает, что импортный товар, пересекающий границу после оплаты пошлины и других сборов, должен получать режим не менее благоприятный, чем режим, который получают аналогичные товары, изготовленные отечественными товаропроизводителями. Поэтому страна не может налагать на импортные товары, после того как товар поступил на территорию страны и после оплаты пошлины на границе, внутренние налоги (например налог с продажи) по более высоким ставкам, чем те, которые применяются к подобным отечественным товарам. Аналогично правила, регулирующие продажу и закупку товаров на отечественном рынке, не должны быть жестче относительно импортных товаров.

Международное регулирование сферы торговли услугами осуществляется на основе **Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС)**. Оно направлено на содействие экономическому росту всех торговых партнеров и развитие развивающихся стран путем расширения торговли услугами и пытается достичь этого путем применения к торговле услугами правил ГАТТ.

ГАТС охватывает международную торговлю услугами, за исключением услуг, которые предоставляются органами государственной власти и многих авиатранспортных услуг.

ГАТС, во-первых, является комплексным соглашением, поскольку содержит главные правила, касающиеся всех видов услуг, приложения по специфическим услугам и секторам, схемы специфических обязательств для каждого члена, а, во-вторых, рамочным соглашением, обеспечивающие стартовые условия и правила, которые стороны в дальнейшем будут уточнять и корректировать.

ГАТС содержит как общие концепции, принципы и правила по торговле услугами, так и конкретные (специфические) обязательства по либерализации торговли в секторах и подсекторах услуг.

К наиболее важным **общим обязательствам** относятся:

1) обеспечение режима наибольшего благоприятствования (РНБ), который предусматривает, что относительно «любого мероприятия, которое охватывается этим Соглашением, каждый Член должен предоставить немедленно и безусловно для услуг и поставщиков услуг любого другого Члена режим, не менее благоприятный, чем тот, который он предоставляет для таких же услуг или поставщиков услуг любой другой страны» (31, с.227). Однако страна может принимать меры, несовместимые с РНБ, при условии, что такое мероприятие относится к исключениям из РНБ. К причине, по которой некоторые страны могут делать исключения из РНБ, относится сохранение преференциального режима в торговле услугами в рамках региональных или других договоренностей; некоторые страны с либеральными режимами импорта сделали исключения из РНБ в секторах финансовых услуг и морских перевозок. Их целью было сохранение рычага для переговоров о либерализации торговли со странами, имеющими более жесткие режимы. Однако эти исключения не должны приводить к увеличению барьеров в торговле услугами для других (третьих) стран;

2) прозрачность правил по торговле услугами. Это обязательство предусматривает создание информационных и контактных пунктов. Каждая страна-член должна создать не менее одного информационного пункта, в котором другие страны смогут получить информацию о действующем законодательстве и нормах по торговле услугами в интересующих их секторах.

3) взаимное признание квалификации, необходимой для предоставления услуг. Физические и юридические лица, оказывающие услуги, должны получить сертификаты или лицензии и другие документы, предоставляющие право заниматься этой деятельностью. Поэтому страны-члены должны заключать двусторонние и многосторонние соглашения для взаимного признания квалификации, чтобы получить разрешение на занятие этой деятельностью;

4) правила о монополиях, эксклюзивных поставщиках услуг и другой деловой практики, ограничивающей конкуренцию. Поставщики услуг часто являются монополистами на местных рынках. Кроме того правительства иногда предоставляют эксклюзивные права на торговлю услугами ограниченному количеству поставщиков. Это запрещается правилами ГАТС. Если же возникает такая проблема, то поставщики услуг имеют право ограничить торговлю;

5) меры, направленные на либерализацию торговли, в частности, на обеспечение большего участия развивающихся стран. Развитые страны должны проявлять определенную гибкость по отношению к развивающимся странам, что позволило бы последним:

- открывать меньшее количество секторов услуг;
- либерализовать меньшее количество типов операций по предоставлению услуг;

- постепенно расширять доступ на рынок согласно степени их развития и создавать условия, направленные на усиление возможностей своих отечественных поставщиков услуг, их потенциала благодаря доступу к современным технологиям, к информационным каналам и сетям.

Конкретные (специфические) обязательства – это обязательства, которые берут на себя отдельные страны по тем или иным секторам услуг. В каждом из избранных секторов услуг страна обязана брать обязательства по доступу на рынок, национальному режиму и другие обязательства.

Национальный режим предусматривает, что «в секторах, содержащихся в национальном Перечне, и на условиях и требованиях, оговоренных в нем, каждый Член предоставляет услугам и поставщикам услуг любого другого Члена в отношении всех мер, затрагивающих поставку услуг, режим не менее благоприятный, чем тот, который он предоставляет аналогичным отечественным услугам или поставщикам услуг» [4, с. 309].

Национальный режим имеет большее значение для услуг, чем для товаров, поскольку услуги в большей степени подлежат внутреннему национальному контролю, который определяет как методы, так и объемы поставок в пределах рынка.

Обязательства по доступу к рынку означают, что страна предоставляет услугам и поставщикам услуг любого члена режим, не менее благоприятный, чем тот, который предоставляется согласно правилам и условиям, отмеченным в его Перечне.

Условия доступа к рынку определяются странами в зависимости от сектора и способа поставки услуги.

Виды условий, которые могут оговаривать страны, принимая на себя обязательство по доступу на рынок:

- ограничение количества поставщиков услуг (например, иностранные банки и страховые компании могут создать только оговоренное количество филиалов или дочерних предприятий);
- ограничение общей стоимости операций с услугами или активов (например, только 10% перестраховочной стоимости может принадлежать иностранным компаниям);
- ограничение общего количества операций по предоставлению услуг или общего количества предоставленных услуг, то есть введение количественных квот на импорт иностранных услуг (например, квота на количество закупаемых за рубежом фильмов, публикаций и полиграфических работ, которые осуществляются за вознаграждение);
- ограничение общего количества физических лиц, которые могут работать в определенном секторе услуг, или количества физических лиц, которых поставщик услуг может нанять и которые необходимы и имеют непосредственное отношение к поставке определенной услуги (например, большинство членов Совета директоров должно иметь гражданство этой страны);

- требования к конкретному типу юридического лица или совместных предприятий, благодаря которым поставщик может предоставлять услугу (например, в сфере предоставления банковских, страховых услуг дочерние предприятия должны быть инкорпорированы, то есть иметь статус юридического лица);

- ограничение на участие иностранного акционерного капитала в форме ограничения максимального процента иностранного владения акциями (например, максимальное участие ограничено 49% акций), общей стоимости индивидуальных или совокупных иностранных инвестиций.

Эти мероприятия не являются дискриминационными (могут применяться и для национальных поставщиков), однако используются для контроля над деятельностью иностранных поставщиков на внутреннем рынке путем количественных и других ограничений.

Для содействия развитию международной торговли ВТО совместно с ЮНКТАД основала Международный торговый центр (см. п. 17.2).

13.2. Международное регулирование торговли экономическими органами ООН

В регулировании международной торговли важное место занимают Конференция ООН по торговле и развитию – ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО (МТЦ), и Комиссия ООН по вопросам права международной торговли – ЮНСИТРАЛ (United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL).

ЮНКТАД ЮНКТАД – орган Генеральной Ассамблеи ООН, основанный в 1964 г. Ее образование базировалось на том, что ГАТТ была полузакрытой организацией, своеобразным „клубом избранных”, вход в который был закрытым для многих стран. Поэтому по инициативе социалистических и ряда развивающихся стран было решено создать орган в системе ООН, который бы регулировал международную торговлю по более справедливым принципам. Главная идея заключается в переносе акцента в механизме регулирования на интересы развивающихся стран, особенно наименее развитых. Эти принципы нашли особое отражение в «Хартии экономических прав и обязательств государств», которая была разработана ЮНКТАД и принята Генеральной Ассамблеей в 1976 г.

В состав ЮНКТАД входят 193 государства, среди них и Украина. Штаб-квартира организации находится в Женеве.

Главная цель ЮНКТАД – содействие развитию международной торговли для ускорения международного развития, особенно развивающихся стран, помощь им в решении проблем, которые возникают в связи с про-

цессами глобализации, и интеграции в мировую экономику на равноправной основе.

ЮНКТАД достигает этих целей путем исследований и анализа торговой политики, межправительственных совещаний, технического сотрудничества и взаимодействия с предпринимательским сектором.

К основным задачам ЮНКТАД относятся:

- анализ тенденций в глобальной экономике и оценка их влияния на развитие;
- содействие развивающимся странам, в частности наименее развитым, в максимальном усилении позитивного влияния глобализации и либерализации торговли, а также их интеграции в международную торговую систему и активном участии в международных торговых переговорах;
- изучение глобальных тенденций в потоках прямых иностранных инвестиций и их влияния на торговлю, технологии, экономическое развитие;
- помощь развивающимся странам в привлечении инвестиций;
- помощь развивающимся странам в развитии предприятий и предпринимательства, в частности, малых и средних предприятий;
- помощь развивающимся странам и странам с переходной экономикой в повышении эффективности институтов содействия торговле.

Деятельность ЮНКТАД проводится по трем направлениям:

1. Межправительственные совещания с привлечением экспертов. Межправительственные переговоры под эгидой ЮНКТАД способствуют внедрению справедливых условий торговли. Результаты переговоров нашли отражение в ряде важных документов.

ЮНКТАД принимала активное участие в разработке принципов «Нового международного экономического порядка», который был инициирован политиками развивающихся стран. В этом вопросе, в частности, Конференция настаивает на ограничении практики антидемпинговых мероприятий, которые широко применяются развитыми странами против менее развитых, на отказе от торговых блокад и эмбарго.

В разработке международного механизма торговой политики важное место занимают меры по предоставлению преференций для развивающихся стран. Так, в 1971 г. принято Соглашение об Общей системе преференций, предусматривающей льготный режим для экспорта развивающихся стран в промышленно развитые страны, а в 1985 г. – Соглашение о Глобальной системе преференций между развивающимися странами. Они способствуют устранению тарифных преград, улучшению структуры экспорта. Особое внимание уделяется наименее развитым странам, которые не имеют выхода к морю (таких много в Африке), и островным странам.

Поскольку сырье остается пока основным экспортным товаром для наименее развитых стран, ЮНКТАД уделяет торговле сырьем особое внимание. Образованы специальные опытные группы по сырьевым товарам, заключены соответствующие международные соглашения, подписаны

конвенции относительно условий торговли сырьем. По инициативе ЮНКТАД была разработана и принята Интегрированная программа для сырьевых товаров (ИПСТ) в 1976 г. Целью программы является стабилизация цен на сырье и содействие наименее развитым странам по их промышленной обработке. В 1980 г. создан Общий фонд для сырьевых товаров, оказывающий финансовую поддержку по управлению международными запасами сырья и проведению исследований и разработки проектов развития в области сырьевых товаров. Приняты международные товарные соглашения по какао, сахару, каучуку, джуту и джутовым изделиям, тропической древесине, олову, оливковому маслу, пшенице.

Кроме сугубо торговых, ЮНКТАД занимается и другими вопросами международного экономического сотрудничества. Это валюта и финансы; морские перевозки; страхование; передача технологий; международные инвестиции. Так, с целью сокращения задолженности стран с низким уровнем доходов более чем 50 странам было списано долгов на сумму 6,5 млрд долл.; разработаны в 1980 г. Руководящие принципы международных мер по реструктуризации задолженности; в 1995 г. приняты рекомендации по сотрудничеству в области транзитных перевозок между развивающимися странами, которые не имеют выхода к морю, а также между транзитными развивающимися странами и обществом докеров; в сфере морского транспорта приняты Конвенции ООН: о проведении линейных конференций (в 1974 г.), о международной морской перевозке грузов (в 1978 г.), об условиях регистрации судов (в 1986 г.), о морских залогах и ипотечке (в 1993 г.).

ЮНКТАД выпустила в 1980 г. Добровольный кодекс конкуренции, содержащий комплекс согласованных на многосторонней основе принципов и правил контроля за деловой практикой. Он пересматривается каждые пять лет при участии Всемирного банка и ВТО с целью повышения эффективности и равноправия в вопросах конкуренции.

2. Проведение исследований, анализ стратегий и сбор данных, которые используются при совещаниях представителей правительств и экспертов. Аналитическая деятельность охватывает такие сферы: тенденции мировой экономики и их влияние на процесс развития; макроэкономическая политика; конкретные проблемы развития, использование успешного опыта развития развивающимися странами и странами с переходной экономикой; вопросы, связанные с финансовыми потоками и задолженностями. По результатам исследований формируется банк информации, которая предоставляется странам-членам.

3. Предоставление технической помощи развивающимся странам. Деятельность ЮНКТАД в области технического сотрудничества охватывает свыше 300 проектов в более чем 100 странах, на которые она ежегодно выделяет около 24 млрд долл.

Главной задачей ЮНКТАД с начала XXI ст. стало проведение мероприятий по эффективной интеграции всех стран в мировую торговую систему.

В настоящее время усиливается роль ЮНКТАД в решении таких вопросов:

- диагностика причин отсутствия прогресса в развитии наименее развитых стран и разработка рекомендаций по их ликвидации;
- усиление поддержки сотрудничества по линии Юг – Юг;
- распространение международного сотрудничества по поддержке развития сырьевого сектора;
- разработка мер по преодолению негативных последствий изменения климата для торговли и развития развивающихся стран;
- развитие энергетического сектора с позиций привлечения новых инвестиций в энергетическую инфраструктуру и разработки альтернативных источников энергии, а также эффективного энергопользования;
- предоставление помощи странам в постконфликтном и посткризисном возобновлении экономического механизма, связанного с торговлей и развитием;
- разработка механизмов передачи технологий и их глобального распространения;
- взаимодействие с организациями системы ООН по содействию развивающимся странам в доступе на рынки развитых стран, которые применяют разнообразные тарифные барьеры;
- содействие либерализации и расширению торговли развивающихся стран в рамках программы «Содействие торговле».

Таким образом, ЮНКТАД выступает в роли координационного центра ООН по комплексному рассмотрению проблем международной торговли и развития, а также соответствующих вопросов в отрасли финансов, технологий, инвестиций, инноваций.

МТЦ Международный торговый центр – общий вспомогательный орган технического сотрудничества между ВТО и ООН. Был образован в 1964 г. в рамках ГАТТ, а с 1968 г. вошел также в структуру ЮНКТАД. Членами МТЦ являются члены ВТО и ЮНКТАД. Штаб-квартира находится в Женеве.

Главная цель МТЦ – помощь развивающимся странам в разработке и внедрении программ по развитию экспорта и по усовершенствованию технологии импортирования.

Основные задачи МТЦ:

- содействие интеграции предприятий развивающихся стран в мировую торговую систему;
- поддержка национальных программ реализации стратегий торгового развития;
- поддержка развития торговой инфраструктуры;
- повышение эффективности экспорта в перспективных секторах экономики;

- содействие развитию международной конкурентоспособности стран-членов в целом и в секторе малых и средних предприятий в частности.

Цель и задачи МТЦ отвечают содержанию основных сфер деятельности Центра, которые были определены резолюцией ЕКОСОС в 1973 г.:

- развитие рынка продуктов, которое предусматривается осуществить за счет повышения качества товаров, поддержки экспорта (особенно частного сектора), его диверсификации;

- развитие рынка услуг. Предоставление услуг в отношении техники торговли направлено, в первую очередь, на частный сектор;

- торговая информация. Значительное внимание уделяется созданию национальной системы информации по товарам, услугам, рынкам и торговой деятельности предприятий и организаций; каждая страна должна иметь такую систему;

- подготовка кадров. Для успешного выхода на международные рынки развивающаяся страна нуждается в кадрах специалистов. Поэтому МТЦ способствует их подготовке в национальных учебных заведениях (предоставление стипендий и т.п.), организует практическую учебу на торговых предприятиях, распространяет практику экспортной деятельности, развивает культуру предпринимательства;

- организация международных закупок и поставок;

- оценка потребностей и разработка программ содействия торговле. МТЦ разрабатывает и воплощает национальные и региональные программы развития торговли, предоставляет консультации по разработке национальной внешнеторговой политики.

Одной из главных программ МТЦ по регулированию международной торговли является программа «Содействие торговле». Это – комплексная модель технической помощи в развитии экспорта, являющаяся основой его стратегического развития и функционирования. Модель развивает торговый потенциал стран на трех уровнях:

I уровень: руководящие органы и учреждения, принимающие стратегические решения;

II уровень: учреждения содействия торговле (УСТ);

III уровень: малые и средние предприятия (МСП).

Цель модели – помочь субъектам этих трех уровней в изучении целевых рынков, найти возможности для осуществления эффективных экспортных операций.

Модель технической помощи в развитии экспорта включает пять ключевых задач (направлений деятельности):

- экспортная стратегия. Ответственные лица должны правильно определить приоритеты, разработать и реализовать план развития экспорта с учетом требований рынка;

- предпринимательский сектор в торговой политике. Руководящие органы должны интегрировать предпринимательский сектор в торговую

политику, в процесс региональных и многосторонних переговоров. Результатом таких мероприятий должна стать разработка и реализация торговой политики, отображающая потребности бизнеса;

- усиление позиций учреждений содействия торговле. УСТ должны предоставлять малым и средним предприятиям, а также правительственным органам более эффективные услуги, что приведет к увеличению экспортных ресурсов МСП и позволит УСТ организовать рост торгового потенциала;

- аналитическая деятельность в сфере торговли. Необходимо расширить возможности клиентов в части получения аналитической информации, касающейся торговой сферы, с помощью МТЦ. Вследствие этого руководящие органы, УСТ и МСП смогут принимать более обоснованные решения, а УСТ – более эффективно предоставлять и распространять аналитические услуги в торговой сфере;

- конкурентоспособность экспортеров. Действующие и потенциальные МСП-экспортеры должны повысить показатели экспортной деятельности и распространить присутствие на рынке. В результате этого предприятия смогут хорошо изучить возможности рынка и соответствующим образом наладить производство и внедрить эффективные методы международного маркетинга.

Эти направления деятельности основываются на трех принципах, придерживаясь которых можно достичь более значительных результатов:

- концентрация, то есть развитие не вширь, а вглубь и ориентация на конкретные потребности клиентов;

- степень охвата, то есть расширение охвата субъектов всех уровней путем развития отношений стратегического партнерства и мобилизации ресурсов;

- интеграция, то есть отказ от разрозненных мероприятий в интересах инициативных, ориентированных на клиента действий.

Такой подход позволит МТЦ стать ведущим партнером-поставщиком технической помощи в сфере торговли и усилить конкурентоспособность МСП на международном рынке.

МТЦ разрабатываются национальные, региональные и международные программы, использование которых поможет Центру реализовать стратегические цели и задачи в сфере развития торговли.

ЮНСИТРАЛ

ЮНСИТРАЛ основана в 1966 году. Она является главным правовым органом ООН по вопросам права международной торговли. Главная цель ЮНСИТРАЛ – уменьшение и устранение различий, возникающих в результате применения законов разных государств по вопросам международной торговли, что препятствует международным торговым потокам, развитию международной торговли.

Основные задачи ЮНСИТРАЛ:

- содействие согласованию и унификации права международной торговли;
- координация работы международных организаций в сфере права международной торговли;
- содействие широкому участию государств в действующих международных конвенциях и разработке новых международных конвенций по праву международной торговли;
- подготовка кадров в сфере права международной торговли, особенно для развивающихся стран.

Деятельность ЮНСИТРАЛ находит главное отражение в разработке и принятии конвенций – документов, в которых содержатся согласованные нормы, принципы и стандарты в области международного торгового права.

Законодательство, разрабатываемое Комиссией, распространяется на такие сферы:

1. Международная купля-продажа товаров и связанные с ней соглашения.
2. Международные перевозки.
3. Международный торговый арбитраж и согласительные процедуры.
4. Государственные закупки и развитие инфраструктуры.
5. Контракты на капитальное строительство
6. Международные расчеты.
7. Электронная торговля.
8. Трансграничная неплатежеспособность.

Важным направлением деятельности ЮНСИТРАЛ является техническое сотрудничество и помощь в применении законодательных актов. Об успешном применении законов свидетельствует использование их разными государствами. Они берутся за основу при усовершенствовании торгового законодательства. ЮНСИТРАЛ распространяет информацию о содержании правовых документов с указанием их преимуществ. Техническое сотрудничество и помощь странам реализуются путем выполнения разных мероприятий: содействие процессам региональной гармонизации торгового законодательства на основе соответствующих документов Комиссии, контроль за разработкой конкретных законов, которые вводят в действие типовые законы ЮНСИТРАЛ, и т.п.

Состав ЮНСИТРАЛ ограничивается 60-ю странами- членами, выбираемых по принципу ротации от регионов: Африка, Азия, Восточная Европа, западная Европа, Северная Америка, Латинская Америка. Члены ЮНСИТРАЛ выбираются сроком на 6 лет.

Комиссия состоит из 6 рабочих групп: закупки, международный арбитраж и согласительная процедура, транспортное право, электронная торговля, законодательство о неплатежеспособности, обеспечивающие интересы.

В состав каждой рабочей группы входят страны-члены Комиссии. С помощью Секретариата они составляют проекты законов, которые потом выносятся на рассмотрение Комиссии.

Главная цель – способствовать притоку иностранных капиталов путем создания условий для примирения и урегулирования споров между правительствами и иностранными инвесторами. МЦУИС не является кредитной организацией в прямом понимании слова; из-за этого его не всегда включают в Группу Всемирного банка, хотя по целям и организационно он с ней связан.

Деятельность МЦУИС. Центр выступает в роли арбитра между инвестором и правительством страны в случае возникновения конфликта. Процесс урегулирования инвестиционных споров имеет две формы: примирение и арбитраж. Примирение достигается в том случае, если удается убедить обе стороны в возможности решения конфликта согласованно, через взаимные уступки. Если же примирение невозможно, то МЦУИС выносит аргументированное решение в интересах одной из сторон; такая процедура носит название арбитража.

14.2. Регулирование международного технологического обмена

Предметом международного регулирования на рынке технологий является в первую очередь охрана прав на изобретения, промышленные образцы, товарные знаки, представляющие собой объекты интеллектуальной собственности.

Любое несанкционированное использование интеллектуальной собственности является нарушением прав владельца. Стандарты, которые принимаются разными странами для защиты своих изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, а также эффективность, с которой они применяются, влияют на развитие международного технологического обмена. Это связано, во-первых, с тем, что экономическая деятельность в большинстве промышленно развитых стран по большей части становится насыщенной научно-исследовательскими и технологическими разработками. В итоге их экспортная продукция содержит в себе все больше технологических и творческих составляющих, которые подпадают под права интеллектуальной собственности (ПИС).

Проблемами защиты прав интеллектуальной собственности занимаются такие международные организации как Европейская патентная организация (ЕПО), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), Всемирная торговая организация (ВТО).

Основными целями **Европейской патентной организации**, созданной на основе Конвенции о выдаче европейских патентов, подписанной в 1973 г. и ратифицированной в 1977 г., является: выдача европейских патентов; расширение сотрудничества между европейскими государствами в сфере охраны изобретений, усиления патентной защиты; содействие созданию и модернизации патентных систем в развивающихся странах (под-

готовка кадров и консультирование, предоставление экспертов и документации); осуществление научной, информационной и издательской деятельности (предоставление текстов Конвенции о выдаче европейских патентов, научных монографий, информационных материалов на разных языках, издание ежемесячного «Служебного вестника» и ежегодного «Европейского патентного листка», ежегодного отчета и т.п.). ЕПО также предоставляет патентную информацию более, чем из 50 стран и обеспечивает патентный поиск [29, с. 791].

Сферой деятельности **Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС)**, созданной в 1970 г., является защита промышленной собственности, т.е. защита прав на изобретение, товарные знаки, промышленные образцы, а также авторские права, в основном на литературные, музыкальные, художественные, фотографические и аудиовизуальные достижения. Главные цели ВОИС – охрана интеллектуальной собственности во всем мире на основе сотрудничества между странами и международными организациями (заключение новых международных договоров, работа по совершенствованию национального законодательства в части охраны прав интеллектуальной собственности, техническая помощь развивающимся странам); расширение административного сотрудничества между объединениями (союзами) государств в отрасли интеллектуальной собственности; распространение информации; поддержка при одновременном получении прав на изобретения, товарные знаки, промышленные образцы или модели в нескольких странах [29, с. 791; 56, с. 374-378].

Для контроля за соблюдением прав интеллектуальной собственности в рамках правовой системе ВТО принято **Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (Соглашение ТРИПС)**.

Предпосылками принятия Соглашения ТРИПС является наличие значительных различий в стандартах, регулирующих охрану и реализацию прав интеллектуальной собственности, а также отсутствие многосторонних правил в сфере международной торговли поддельными товарами, что стало источником растущей напряженности в международных экономических отношениях.

Авторское право и смежные права. Главным предметом защиты авторского права являются оригинальные литературные, научные, художественные товары и подобные работы исполнителей, продюсеров звукозаписей и организаций, которые ведут транслирование в эфире.

Права владельцев авторских прав – это исключительные права позволять другим использовать защищенный товар. Разрешение владельцев прав требуется в таких случаях: право на репродукцию, выполнение (публичное выполнение произведения в театральных заведениях), запись (осуществление звуковой записи произведения), на художественные фильмы, телерадиовещания, перевод и адаптацию.

Патенты. Любое изобретение, на которое должен быть зарегистрирован патент, должно быть новым, включать изобретательскую стадию и быть пригодным для промышленного приложения.

Страны должны выдавать патенты на изобретения во всех сферах технологий как для товаров, так и для процессов, включая те, которые применяются для производства товаров. Кроме того, патенты должны выдаваться без дискриминации относительно места изобретения, и независимо от того, импортированы товары или произведены на внутреннем рынке.

Патенты дают их владельцам эксклюзивные права собственности. Это позволяет владельцам предотвращать использование защищенных изобретений другими. Производители, которые желают использовать запатентованные изобретения, должны получить соответствующие лицензии или разрешения от владельцев таких патентов, которые, как правило, будут требовать уплаты соответствующих роялти.

Если предметом патента является товар, то третьи лица могут производить, продавать или импортировать такой товар лишь при согласии владельца патента. В том случае, когда запатентован процесс, третьи стороны не могут применять такой процесс без согласия владельца соответствующего патента. Они также не могут без такого согласия продавать или импортировать товары, которые непосредственно получены с использованием запатентованного процесса.

В Соглашении предусматривается принудительное лицензирование, если владелец патента отказывается лицензировать использование запатентованного изобретения, выдвигая необоснованные условия.

Товарные знаки. Владельцы зарегистрированных товарных знаков имеют исключительные (эксклюзивные) права не позволять третьим сторонам использовать идентичные или подобные знаки на товары, похожие на те, относительно которых зарегистрирован товарный знак, если такое использование привело бы к вероятной путанице.

Соглашение ТРИПС требует от стран-членов не применять к использованию товарных знаков специальных требований, которые бы, например, могли нанести вред их способности отличать товары или услуги одного предприятия от товаров или услуг других предприятий. Соглашение также обязывает страны отменять практику предоставления разрешений на использование иностранных товарных знаков только тогда, когда они совмещаются с другим товарным знаком отечественного происхождения.

Страны-члены имеют возможность свободно определять условия лицензирования и передачи прав на товарные знаки. Однако владельцы зарегистрированных товарных знаков не обязаны давать лицензию на использование товарных знаков. Кроме того, они имеют право передавать права на товарный знак с передачей предприятия, которому принадлежит товарный знак или без такой передачи.

Соглашение ТРИПС обязывает страны-члены обеспечивать **охрану промышленных образцов**, которые должны быть новыми или оригинальными. Владелец защищенного образца имеет исключительное (эксклюзивное) право на его использование и может препятствовать третьим сторонам, которые не получили его согласие создавать, продавать или импортировать изделия, полностью или в значительной мере скопированные с защищенного образца.

Географические указания. Соглашение предусматривает, что страны-члены должны обеспечить законные средства, чтобы предотвратить использование любых географических указаний, которые вводят в заблуждение широкую общественность относительно географического происхождения товара, и любого использования, которое является актом недобросовестной конкуренции. Наиболее высокие уровни защиты обеспечиваются для географических указаний, которые идентифицируют вина и спиртные напитки. Географические указания, которые сопровождаются такими словами, как «сорт», «тип», «стиль», «имитация» и т.п., также охраняются.

Компоновка (топография) интегральных микросхем. Защита должна включать право относительно охраны импорта, продажи или распространения с коммерческой целью. Страны-члены должны считать незаконными такие действия, как импортное, продажа или распространение с коммерческой целью интегральных микросхем и топографий, если они осуществляются без разрешения владельца прав.

Неразглашаемая информация. В Соглашении ТРИПС содержатся положения, требующие, чтобы закрытая информация – коммерческая тайна или ноу-хау – пользовалась защитой. Такая защита используется в отношении секретной информации, имеющей коммерческую ценность из-за своей секретности. Соглашение не требует, чтобы закрытая информация трактовалась как форма собственности, однако оно предостерегает, что лицо, которое на законных основаниях имеет контроль над такой информацией, должно иметь возможность препятствовать ее разглашению, получению или использованию другими лицами без ее согласия таким образом, чтобы не противоречило коммерческой практике.

Права интеллектуальной собственности ограничены по срокам. Минимальный период охраны отличается в зависимости от страны.

Минимальный период охраны:

- патентов – 20 лет с момента подачи заявления на патент;
- товарных знаков – 7 лет с момента начальной регистрации и каждого возобновления регистрации;
- промышленных образцов – наименьшей 10 лет.
- авторское право – на протяжении жизни автора плюс 50 лет;
- топология интегральных схем – 10 лет с даты регистрации или, когда регистрация не нужна, 10 лет с даты первого использования.

С целью обеспечения того, чтобы улучшенная и усиленная защита ПИС не отражалась негативно на передаче технологий на разумных коммерческих условиях, предусматривается, что страны могут принимать соответствующие меры, включая меры законодательного характера, для предотвращения владельцами интеллектуальной собственности злоупотреблений своими правами, а также принятие практики, которая сдерживает торговлю или неблагоприятно влияет на передачу технологий.

В Соглашении сформулированы обязательства правительств стран-членов предусматривать в своем национальном законодательстве процедуры и гарантии, направленные на то, чтобы обеспечить эффективную реализацию ПИС.

14.3. Регулирование международной миграции рабочей силы

Международные миграционные процессы регулируются странами, принимающими участие в обмене трудовыми ресурсами. Контролю и регулированию подлежат социальный, возрастной и профессиональный состав мигрантов, уровень въезда и выезда иностранных трудящихся. Функции межгосударственного и внутригосударственного распределения рабочей силы, определение объема и структуры миграционных потоков все больше выполняют министерства труда, внутренних и иностранных дел, а также специально созданные государственные и межгосударственные органы.

Вербовка иностранной рабочей силы осуществляется, как правило, с помощью созданных за рубежом государственных вербовочных комиссий, в функции которых входит тщательный отбор кандидатов для работы на предприятиях своей страны с учетом их возраста, здоровья, квалификации.

Важным элементом государственной иммиграционной политики является установление юридического статуса трудящихся мигрантов, определяющего их социально-экономические, трудовые, жилищные и другие права, закрепленные как в международных соглашениях, так и в национальном законодательстве. Этот статус не предоставляет иностранным работникам политических прав, ограничивает их участие в профсоюзной деятельности, регламентирует сроки пребывания иммигрантов в принимающей стране.

Разнообразные аспекты трудовой миграции и статуса иностранных работников отражаются в двусторонних и многосторонних соглашениях, соответствующих национальным законодательным актам и правительственным постановлениям.

Средства и методы реализации государственной миграционной политики изменяются в зависимости от конкретной ситуации на рынке труда. Так, в условиях дефицита трудовых ресурсов в западноевропейских стра-

нах применялись государственные меры по поощрению иммиграции, в том числе и нелегальной. Когда же интересы предприятия породили потребность в снижении уровня иммиграции, государственное регулирование поставило барьеры новому притоку иностранных работников.

Международная организация труда

Вопросами регулирования международной миграции рабочей силы, наряду с другими вопросами, занимается Международная организация труда – МОТ (International Labor Organization – ILO). Она была создана в 1919 г. как автономная организация в составе Лиги Наций; с 1946 г. стала специализированным заведением ООН. В нее входят 183 стран-членов. Штаб-квартира находится в Женеве.

Главная цель МОТ – содействие установлению социальной справедливости в сфере труда, защита интересов трудящихся на основе социального партнерства, улучшения условий труда, регулирование миграции населения.

Функции: нормативная деятельность; техническое сотрудничество; подготовка исследований и публикаций.

Нормативная деятельность заключается в разработке международных Конвенций и рекомендаций по регулированию условий труда, занятости, доходов, социального обеспечения и основных прав человека и управления трудом. Разработка нормативов является главным направлением деятельности МОТ. Государство-член обязано регулярно посылать в Организацию отчеты о выполнении ее Конвенций, а также информацию о соответствии национального законодательства нормативам МОТ. В конвенциях важное место занимают вопросы заработной платы, длительности рабочего дня, социального страхования, оплачиваемых отпусков, службы найма рабочей силы, рабочей инспекции. Конвенции и рекомендации МОТ составляют «**Международный трудовой кодекс**», что является основой регулирования трудовых отношений в странах-членах.

Конвенции и рекомендации МОТ – акты международно-правового регулирования труда. Они не являются международными договорами и не требуют ратификации. Конвенции и рекомендации представляют собой обращение к государствам с пожеланием включить соответствующие нормы в национальное законодательство.

Конвенции и рекомендации МОТ охватывают практически все вопросы в сфере труда. К ним относятся некоторые основные права человека, в частности, свобода объединения, право на создание организации, трудовые отношения, политика в сфере занятости, условия труда, социальное обеспечение, техника безопасности и охраны труда, занятость и права мигрантов.

Положение мигрантов вообще является одной из центральных проблем, находящихся в сфере внимания МОТ. Еще на первой сессии Гене-

ральной конференции МОТ в 1919 г. была принята рекомендация „О взаимодействии в сфере отношения к трудящимся иностранцам”. Права мигрантов обеспечиваются Конвенцией № 97 „О трудящихся мигрантах”. Согласно этому документу страны-члены МОТ обязуются действовать без дискриминации по признаку национальности, расы, религии или пола, и предоставлять не менее благоприятные, чем для своих граждан, условия по заработной плате, длительности рабочего времени, социальному обеспечению. Мигранты должны быть обеспечены жильем, имеют право принимать участие в коллективных договорах. Услуги, которые оказываются мигрантам государственными службами трудоустройства, предоставляются бесплатно.

В Конвенции № 43 (принята в 1975 г.) отмечается, что страны-члены МОТ обязаны разрабатывать и осуществлять национальную политику, направленную на содействие и гарантию равенства возможностей в отношении труда и занятости, социального обеспечения для лиц, которые находятся на законных основаниях, как мигрантам, так и членам их семей.

Техническое сотрудничество заключается в разработке и внедрению в жизнь проектов по разным аспектам трудовых отношений в странах-членах. Наиболее актуальными темами проектов являются: подготовка кадров; занятость и развитие; планирование рабочей силы; рынок труда; условия труда и производственная среда; социальное обеспечение; трудовые отношения; рабочее образование; права трудящихся мигрантов; МОТ и международное профсоюзное движение. Для реализации технических проектов МОТ направляют экспертов и миссии в соответствующие страны.

Исследовательская деятельность МОТ проявляется в подготовке обзоров ситуации в сфере труда в отдельных странах и регионах, в анализе отраслевых и региональных проблем труда; в оценке тенденций социально-экономического развития. МОТ публикует обзоры, издает бюллетени по вопросам трудовых отношений.

Страны-члены МОТ периодически проводят региональные совещания для изучения вопросов по регулированию трудовых отношений в различных регионах.

Международная организация по миграции

Международная организация по миграции (МОМ) была основана в 1951 г. (первоначально называлась Межправительственным комитетом по вопросам европейской миграции, а в 1987 г. переименована на МОМ). Она является межправительственной организацией, направляющей свои усилия на внедрении мер по содействию и регулированию миграционными процессами, основанных на принципах гуманности и уважения к правам человека в вопросах миграции. В ее состав входит 120 стран-членов и 19 стран со статусом

наблюдателей. МОМ имеет более 280 представительств в мире. Штаб-квартира находится в Женеве.

Основными функциями МОМ, согласно ее уставу, являются:

- осуществление мер по организационному перемещению мигрантов, в том числе разработка долгосрочных программ в области регулирования миграционных потоков;

- осуществление организованного перемещения беженцев, перемещенных лиц и других лиц, нуждающихся в международных миграционных услугах, в отношении которых могут быть достигнуты договоренности между МОМ и соответствующими государствами, включая государства, обязующиеся принять их;

- предоставление, по просьбе и согласованию с соответствующими государствами, следующих миграционных услуг: набор, отбор, подготовка к миграции, языковая подготовка, деятельность по информированию мигрантов, медицинское обследование, размещение, мероприятия, способствующие приему и интеграции, консультативные услуги по вопросам миграции и иная помощь;

- предоставление аналогичных услуг по просьбе государств или в сотрудничестве с другими заинтересованными международными организациями при решении вопросов реэмиграции;

- осуществление роли форума для государств и международных организаций для обмена мнениями и опытом; расширения сотрудничества; координации усилий в области международной миграции, включая исследование этих проблем в целях разработки практических решений.

При выполнении своих функций МОМ тесно сотрудничает с международными правительственными и неправительственными организациями, занимающимися проблемами миграции, беженцев и людских ресурсов, чтобы содействовать координации международной деятельности в этих областях.

Деятельность МОМ реализуется в виде разработки и внедрения различных программ. К основным программам относятся:

1. Противодействие торговли людьми. Эта программа направлена на оказание помощи правительствам, основывается на системном подходе и состоит из трех интегрированных и последовательных подсистем: предупреждение и предотвращение; предоставление поддержки правоохранительным органам; защита потерпевших.

2. Усиление потенциала в сфере управления миграционными процессами, а также гармонизация миграционной политики с Европейскими требованиями и международными стандартами по правам человека. Программа предусматривает, в частности: поддержку в управлении потоками нерегулярной миграции в той или иной стране; повышение уровня информированности по вопросам миграции, для чего в стране создаются специальные Центры консультирования мигрантов, которые предоставляют ин-

формацию по правам мигрантов, легальной миграции, дают советы по выявлению и избеганию фальшивых виз, преступных агентств по трудоустройству; предоставление поддержки государственным приграничным службам страны, помощи в достижении гармонизации стандартов контроля и наблюдения на границах со стандартами ЕС на основе внедрения опыта и практики ЕС и т.п.

3. Трудовая миграция. МОМ проводит ежегодный анализ трудовой миграции по странам и регионам мира. Для оказания помощи развивающимся странам в обеспечении их квалифицированными кадрами специалистами МОМ разработан пакет программ «Миграция в интересах развития», наиболее эффективными из которых являются:

- «Возвращение квалифицированных человеческих ресурсов». Эта программа в основном осуществлялась в странах Латинской Америки и Африки. Ее цель – содействие возвращению профессиональных работников и технического персонала, получивших подготовку в развитых странах, на родину;

- «Выборочная миграция». Эта программа направлена на подбор высококвалифицированных специалистов и технического персонала для развивающихся стран;

- «Объединенные эксперты». Программа предусматривает предоставление развивающимся странам на определенный период высококвалифицированных специалистов для работы в государственном секторе;

- «Горизонтальное сотрудничество в области квалифицированных человеческих ресурсов». Программа разработана для стран Латинской Америки, и предусматривает обмен правительственными экспертами и внутрирегиональное перемещение специалистов и технического персонала.

4. Техническое сотрудничество. В этой сфере МОМ предоставляет консультационные услуги, проводит исследования, направленные на сотрудничество с правительствами стран-членов в области формирования и практического использования их миграционной политики, законодательства и управления.

5. Приграничное сотрудничество. Примером данного направления деятельности может служить Седеркопингский процесс. Он был инициирован правительством Швеции, Управлением Верховного комиссара ООН по делам беженцев (УВКБ) и МОМ в 2001 г. для решения вопросов приграничного сотрудничества, возникшие с расширением ЕС на восток и содействия диалогу по вопросам миграции и предоставления убежища. С 2004 г. этот процесс сосредотачивается на обмене опытом между государствами – новыми членами ЕС (Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Румыния и Словакия) и странами на внешней восточной границе расширенного ЕС – Республикой Беларусь, Молдавией и Украиной. Целью является приведение законодательств, политик и практик Республики Беларусь, Молдавии и Украины по вопросам миграции и предостав-

ления убежища в соответствие со стандартами ЕС, а также создание эффективной и жизнеспособной региональной сети по вопросам миграции и предоставления убежища между странами- членами.

6. Программа управления миграционными перемещениями. Она была начата еще в 1996 г. и осуществляется в партнерстве с правительствами США, Канады, стран Европы, Новой Зеландии и Австралии с целью подготовки документов до и после проведения собеседований, проведения тренингов по вопросам культурной ориентации к выезду, а также помощи по организации переезда для потенциальных мигрантов.

7. Программа предоставления медицинских миграционных услуг.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1999.
2. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. – М.: Консалтбанкир, 2000.
3. Гіл Ч. Міжнародний бізнес. – Київ: Основи, 2001.
4. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ. /Кер. авт. кол. і наук. ред. Циганкова Т.М. – К.: КНЕУ, 2003.
5. Грейсон Дж. К., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1995.
6. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. – СПб: Питер, 2006.
7. Денберг Р.Л. Международное налогообложение. – М.: ЮНИТИ, 1997.
8. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі. – Київ: Україна, 1994.
9. Дэниелс Дж. Д., Радеба Ли. Х. – Международный бизнес: Учебник. – М.: Дело, 1994.
10. Економіка зарубіжних країн: Навчальний посібник /За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В.. – Київ: ЦУЛ, 2007.
11. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦНЛ, 2010.
12. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1999.
13. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1997.
14. Кириченко О., Ковас І., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – Київ: Фінансист, 2000.
15. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. – СПб: Питер, 1998.
16. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М.: Финансы и статистика, 2000.
17. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Учебник. – СПб: Питер, 2004.
18. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Учебник. – М.: Прогресс, 1992.
19. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005.
20. Луцишин З. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: Видавничий центр “Друк”, 2002.
21. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. – М.: Дело, 1999.

- 22.Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т.І, М.: Республика, 1992.
- 23.Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т.ІІ, М.: Республика, 1992.
- 24.Макогон Ю.В., Ляшенко В.І., Кравченко В.О., Регіональні економічні зв'язки і вільні економічні зони. – Донецьк: ДонНУ, 2005.
- 25.Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. II / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984.
- 26.Международный менеджмент. Учебник для вузов / Под ред. С.Э. Пивоварова. – СПб.: Изд-во “Питер”, 2000.
- 27.Международные стратегии экономического развития: Учебное пособие/Под общей редакцией академика Пахомова Ю.Н. – Киев-Донецк, 2001.
- 28.Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Учебник – М.: Дело, 1995.
- 29.Міжнародна економіка: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – Київ: ЦУЛ, 2008.
- 30.Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник/За ред. Лук'яненко Д.Г. – Київ: КНЕУ, 2003.
- 31.Міжнародна торгівля. Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦНЛ, 2011.
- 32.Міжнародне оподаткування. Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦНЛ, 2005.
- 33.Міжнародні організації: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – Київ: ЦУЛ, 2011.
- 34.Міжнародні стратегії економічного розвитку. Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – К.: Освіта України, 2011.
- 35.Міжнародні фінанси: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – Київ: ЦУЛ, 2011.
- 36.Міжнародні фінанси: Підручник /За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2003.
- 37.Мозговий О.М. Фондовый рынок. – К.: КНЕУ, 1999.
- 38.Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб: Изд-во Михайлова В.А., 1999.
- 39.Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г. Губський, Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – Київ: Україна, 1997.
- 40.Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М.: Прогресс, 1994.
- 41.Портер М. Международная конкуренция: Учебник. – М.: Международные отношения, 1998.
- 42.Портер М. Стратегії конкуренції. – Київ: Основи, 1998.
- 43.Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. Підручник. – К.: Либідь, 2005.

44. Рокоча В.В. Міжнародна економіка. – Київ: Таксон, 2003.
45. Рокоча В.В., Плотніков О.В., Новицький В.Є., Кудирко Л.П. Транснаціональні корпорації: Навч. посібн. з нормативної навч. дисципліни «Транснаціональні корпорації». – К.: Таксон, 2001.
46. Рут Ф.Р., Філіпенко А.С. Міжнародна торгівля та інвестиції: Підручник. – Київ: Основи, 1998.
47. Сальваторе Д. Международная экономика / Пер. с англ. – М.: Ин-т внеш. экон. связей и управления, 1998.
48. Світова економіка: Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – К.: ЦНЛ, 2010.
49. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи, 1998.
50. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства. – Киев: Укрзакордон-визасервис, 1992.
51. Томас Пугель, Питер Линдерт. Международная экономика. Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2003.
52. Томпсон А.А., Формби Дж. Экономика фирмы – М.: Бином, 1998.
53. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник / За ред. С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової. – К.: ЦУЛ, 2011.
54. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: У 2 т. – Т1 / Д.Г. Лук'яненко, Л.Л. Антонюк та ін; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006.
55. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. Навч. посібник. / За ред. Сіваченка І.Ю., Козака Ю.Г. – К.: ЦНЛ, 2010.
56. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2001.
57. Фридмен М. Если бы деньги заговорили... - М.: Дело, 2002.
58. Хэррис Дж.М. Международные финансы. – М.: Международные отношения, 1996.
59. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В., Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – Київ: КНЕУ, 2001.
60. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу: Навч. посібник/ За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2006.
61. Шреплер Х.А. Международные экономические организации. – М.: Международные отношения, 1999.
62. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
63. Экономика зарубежных стран: учеб. пособие / Под ред. Ю.Г. Козака, С.Н. Лебедевой. – Минск: Выш. шк., 2009.
64. Энг М.В., Лис Ф.А., Мауер Л. Дж. Мировые финансы. – М.: ДеКА, 1998.

65. Fundamentals of International Business. – N.Y.: South-Western College Pub, 2003.
66. Hospers G.-J. Regional Economic Change in Europe: A Neo-Schumpeterian Vision. – Munster/London, LIT, 2004.
67. International Business: Competing in the Global Marketplace – N.Y. McGraw-Hill/Irwin, 2005.
68. International Business. – N.Y.: Prentice Hall, 2006.
69. International Business: The Challenges of Globalization. – N.Y.: Prentice Hall, 2007.
70. International Business. – NY.: The Dryden Press, 2005.
71. International Economics. – N.Y.: McGraw-Hill/Irwin, 2006.
72. International Economics. – N.Y.: Prentice Hall, 2005.
73. International Economics. – N.Y.: South-Western College Pub, 2006.
74. International Economics: Theory and Policy. – L.: Addison Wesley, 2005.
75. Introduction to International Relations: Theories and Approaches. – Oxford. Oxford University Press, USA, 2003.
76. Neutze J., Karatnycky A. Corruptions, Democracy, and Investment in Ukraine. – W.: RJI, October, 2007.
77. Regional Perspectives on Globalization. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2007.
78. Ukraine, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2004.

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

*Ю. Г. Козак, Н. С. Логвинова, Р. Томанек (Польша),
Я. Шолтысек (Польша), К. Лисецка (Польша),
А. Фронцкевич-Вронка (Польша), М. Шымура-Тыц (Польша),
А. Козак (Польша), В. В. Ковалевский, О. В. Захарченко,
А. И. Рыбак, В. С. Ниценко, О. А. Криницкая, В. В. Попович,
И. В. Левандовская, Е. Н. Арапова*

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ В 2-Х ТОМАХ

ТОМ 1

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИКРОЭКОНОМИКА

*4-е издание,
переработанное и дополненное*

*Под редакцией
доктора экономических наук, профессора,
академика АЭН Украины Ю. Г. Козака*

(РОСІЙСЬКОЮ МОВОЮ)

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Центр учбової літератури»

Підписано до друку 22.10.2012. Формат 60x84 ^{1/16}
Друк лазерний. Папір офсетний. Гарнітура PetersburgСТТ.
Умовн. друк. арк. 17.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: www.cul.com.ua

Свідцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2458 від 30.03.2006