



HOMO FABER

Е. Ф. Авдокушин

Международные
экономические
отношения



Ю Р И С Т Ъ

Рекомендовано Министерством общего и профессионального
образования Российской Федерации в качестве учебника
для студентов высших учебных заведений, обучающихся
по экономическим специальностям и направлениям

Е. Ф. Авдокушин

**Международные
экономические
отношения**

учебник



Ю Р И С Т Ъ

Москва

2002

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73
А18

Рецензенты:
доктор экономических наук, профессор *И. П. Фаминский*;
кафедра экономики зарубежных стран и внешнеэкономических
связей МГУ им. М.В. Ломоносова

Предисловие

Прогресс мирового хозяйства во второй половине XX в. неразрывно связан с динамичным развитием международных экономических отношений. К концу столетия они приобрели новое качество, проявляющееся: 1) в образовании международных форм производства, глобальных систем торговли и финансов; 2) в деятельности транснациональных компаний и банков, сосредоточивших значительную или большую часть образовавшихся в мировой экономике товаров, капиталов, технологий; 3) в разработке и введении международных правил и норм регулирования мирохозяйственных связей и политической взаимозависимости.

Важнейшими процессами, воздействующими на мировое хозяйство и радикально изменяющими его, стали процессы интернационализации и глобализации мирового производства и капитала, основных видов жизнедеятельности человека и общества. Фундаментальной закономерностью мирового развития становится устойчивое нарастание взаимосвязанности, целостности мировой экономики как саморазвивающейся системы.

Вместе с тем отдельные части этой системы по-разному в объемном и структурном выражении включены в мирохозяйственные отношения. Международное значение той или иной страны, отдельного ее региона (города) обусловлено их экономическим потенциалом, местом в мировой системе товаропроизводства, технологий, финансов, общей экономической динамикой.

На рубеже двух тысячелетий сформировались и параллельно существуют две мировые экономики. Одна из них под воздействием процессов интернационализации и глобализации производства и капитала предстает как *реальная международная экономика*. Международная экономика не просто становится интернационализированной сферой мирового хозяйства, а приобретает черты системы. Она основывается на технико-экономическом базисе интернационализированного производства, на общих, согласованных между многими странами, торговых и валютно-финансовых режимах, нормах.

Другая часть мирового хозяйства существует параллельно, часто совершенно автономно от международной экономики. В основном

А18 **Авдокушин Е.Ф.** Международные экономические отношения: Учебник. — М.: Юристъ, 2002. — 366 с.

ISBN 5-7975-0148-1 (в пер.)

Учебник охватывает основные темы курса «Международные экономические отношения» (МЭО). Состоит из пяти разделов. В первом описаны предмет и сущность МЭО, этапы и особенности их развития. В последующих разделах показаны механизм и специфика реализации МЭО. Второй раздел посвящен международному товарообмену и движению факторов производства. В третьем разделе анализируются международные валютно-финансовые и кредитные отношения, в четвертом — региональные проблемы МЭО. Завершает книгу раздел об интеграционных процессах в мировом хозяйстве, включая страны СНГ.

Предназначен для студентов экономических вузов и факультетов.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.5я73

ISBN 5-7975-0148-1

© Е.Ф. Авдокушин, 2002
© «Юристъ», 2002

это замкнутая, самодостаточная, традиционная экономика развивающихся стран, где проживает значительная часть населения и которые занимают большие пространства, практически еще не затронутая императивами развития современных международных экономических отношений (МЭО).

Параллельное существование двух миров отнюдь не означает, что между ними нет никаких связей. Их взаимодействие осуществляется в основном путем саморазвития международной экономики, требующей новых ресурсов и пространства, которые она ищет и находит в сфере традиционной экономики. В результате процессов интернационализации и глобализации традиционная экономика постепенно сокращается, поглощаемая и аннексируемая международной (интернационализировавшейся) глобальной экономикой.

В самом конце XX века появляется еще одна экономическая система — «новая экономика». В широком смысле под «новой экономикой» понимается производство товаров и услуг с использованием новых и высоких технологий. Ядром «новой экономики» являются информационно-коммуникативные технологии и, прежде всего, Интернет и ее составляющие. Особую значимость в рамках «новой экономики», а также возрастающее воздействие на традиционную экономику приобретает и оказывает «электронная коммерция», которая меняет организационные принципы функционирования не только торговли, но и производства и финансов.

Одной из важнейших основ «новой экономики» является ее финансовая составляющая. Международная финансовая экономика, будучи продуктом существенных сдвигов («финансовой революции»), происходящих в мировой экономике с 60-х гг. XX столетия, способствовала появлению «новой экономики», одновременно испытывая на себе ее влияние. «Новая экономика», структурно включающая в себя финансовую экономику (финансомику), является одной из вершин финансовой модели хозяйствования, символизирует широкое использование инструментария информационных технологий, инновации в банковской, валютно-финансовой сфере.

В целом можно констатировать, что «новая экономика» становится неотъемлемой частью современной мировой экономики, оказывая все большее влияние на многие стороны ее функционирования и развития (конечно, в неадекватной степени в разных странах).

Наиболее типичными представителями «первого мира» — международной экономики являются ведущие промышленно развитые страны, страны «центра». Как правило, при характеристике современных МЭО их мирохозяйственным связям уделяется основное

внимание. «Второй мир» — развивающиеся страны, и прежде всего их наиболее отсталая часть, страны «периферии», — гораздо реже рассматривается как субъект современных МЭО. Деление мирового хозяйства на центр и периферию происходит под влиянием международного разделения труда, которое часто не является соглашением равных партнеров. Неравный обмен порождает экономическое неравенство, оказывающее влияние на последующее развитие обмена. В рамках всемирного хозяйства образуется единое мировое поле центр-периферийных отношений. Эти отношения определяют экономическое развитие их субъектов.

При написании учебника автор стремился сохранить традиционный подход к изложению курса международных экономических отношений (описаны их структура, субъекты, механизм реализации мирохозяйственных связей), отразить и то новое, что появилось в современном мировом хозяйстве, в частности его реальную структуру. Поэтому наряду с разделами «Мировое хозяйство и международные экономические отношения: основные черты и особенности», «Международный товарообмен и движение факторов производства», «Международные валютно-финансовые и кредитные отношения» включен и раздел «Проблемы международных экономических отношений центр — периферия». В нем рассмотрены не столько проблемы экономики развивающихся стран, сколько их взаимоотношения с развитыми странами.

Центральная задача учебника — дать представление об основных закономерностях современных МЭО, показать пути и особенности их реализации на примере стран, регионов мировой экономики в целом.

Автор будет весьма признателен за все замечания и соображения, направленные на совершенствование и улучшение данного учебника.

Краткое оглавление

Раздел I. Мировое хозяйство и международные экономические отношения: основные черты и особенности

Глава 1. Международные экономические отношения на рубеже XX и XXI вв.

Глава 2. Международное разделение труда

Раздел II. Международный товарообмен и движение факторов производства

Глава 3. Международная торговля

Глава 4. Противоречия международной торговли («торговые войны») и пути их урегулирования

Глава 5. Международное движение капитала

Глава 6. Иностраннные инвестиции в экономике России

Глава 7. Свободные экономические зоны

Глава 8. Международная миграция рабочей силы

Глава 9. Международный обмен технологиями

Глава 10. Международные корпорации как субъект международных экономических отношений

Раздел III. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения

Глава 11. Международные валютные отношения

Глава 12. Международные валютно-финансовые и кредитные рынки

Раздел IV. Проблемы международных экономических отношений центр — периферия

Глава 13. Развивающиеся страны в системе международных экономических отношений

Глава 14. Новые индустриальные страны в мирохозяйственных связях

Раздел V. Интеграционные процессы в системе международных экономических отношений

Глава 15. Международная экономическая интеграция

Глава 16. Экономические интеграционные процессы стран СНГ

Оглавление

Раздел I МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ОСОБЕННОСТИ

Глава 1 Международные экономические отношения на рубеже XX и XXI вв.	19
1. Предмет международных экономических отношений	19
Что изучает теория МЭО	19
Структура и субъекты МЭО	20
Механизм реализации МЭО	21
2. Этапы и особенности развития мирового хозяйства	21
Что такое мировое хозяйство	21
Этапы развития мирового хозяйства	22
Основные черты развития мирового хозяйства	23
3. Сущность открытой экономики	28
Тенденция к открытой экономике	28
Факторы развития открытости экономики	29
Понятие «открытость экономики»	30
Преимущества открытой экономики	30
4. Характер и тенденции развития МЭО	34
Основные характеристики МЭО	34
Факторы, влияющие на МЭО	36
Глава 2. Международное разделение труда	40
1. Сущность международного разделения труда. Теория сравнительных издержек производства (сравнительных преимуществ)	40
Что такое международное разделение труда	40
Теория сравнительных издержек производства	41
2. Основные факторы, влияющие на участие стран в МРТ, и показатели его развития	43
Что побуждает страны к участию в МРТ	43
Показатели развития МРТ	44
3. Международная специализация и кооперирование производства	46
Международная специализация производства	46

Международное кооперирование производства	47
Международное производство	49
4. Современные западные теории модернизации МРТ	51
5. Россия в системе МРТ	54

Раздел II МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОВАРООБМЕН И ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Глава 3. Международная торговля	61
1. Международная торговля в системе МЭО	61
Роль международной торговли	61
Понятие внешней торговли	62
2. Концепции международной торговли	63
Меркантилизм	63
Классическая теория международной торговли	64
Теория сравнительных преимуществ	64
Схема Хекшера—Олина	65
Парадокс Леонтьева	66
«Альтернативные» теории международной торговли	67
Эффект масштабности производства	68
Теория «внешнеторгового мультипликатора»	70
Теорема Рыбчинского	71
3. Динамика территориально-товарной структуры международной торговли	72
Факторы роста международной торговли	72
Неравномерное развитие торговли	73
Отдельные страны в мировой торговле	75
Отдельные виды товаров	79
4. Международная торговля услугами. «Электронная торговля»	80
Что такое услуги	81
Доля услуг в мировой торговле	81
Условия международной торговли услугами	83
Электронная торговля	84
Глава 4. Противоречия международной торговли («торговые войны») и пути их урегулирования	89
1. Причины возникновения и особенности противоречий в международной торговле	89
Либерализация торговли	89
Протекционизм	89
Торговые конфликты	90

2. Регулирование мировой торговли международными организациями	93
Роль ГАТТ	94
Создание ВТО	96
Россия и Всемирная торговая организация	97
3. Регионализм в международной торговле	98
Основные региональные блоки	100
4. Место и роль России в международной торговле	107
Глава 5. Международное движение капитала	107
1. Причины международного движения капитала и его основные формы	107
Причины вывоза капитала	108
Бегство капитала	109
Движение капиталов международных корпораций	110
Факторы, стимулирующие вывоз капитала	111
Основные формы международного движения капитала	114
Экономическая помощь	115
Права инвестора	115
2. Современные особенности и тенденции международного движения капитала	115
География вывоза капитала	117
Основные тенденции экспорта капитала	120
Государство и движение капитала	122
Критерии экономической свободы	122
3. Международное движение капитала и его последствия для стран — экспортеров и импортеров капитала	124
4. Вывоз капитала из России	126
Глава 6. Иностранные инвестиции в экономике России	133
1. Необходимость привлечения иностранного капитала и его значение для экономики России	133
Борьба мнений вокруг проблемы инвестиций	133
Значение иностранных капиталовложений для России	134
2. Инвестиционный климат в России	137
Международный кредитный и инвестиционный рейтинг России	139
Что привлекает иностранных вкладчиков	142
Что привлекает иностранных вкладчиков в экономике России	146
3. Формы участия иностранного капитала в экономике России	148
Портфельные инвестиции	148
Количественные показатели иностранных инвестиций	151
Правительственные программы	154

Негативные последствия иностранных вложений	155
Глава 7. Свободные экономические зоны	158
1. Сущность СЭЗ, причины их создания и их место в мирохозяйственных связях	158
Причины создания СЭЗ	159
2. Разновидности СЭЗ и их основные черты	160
Торговые зоны	162
Промышленно-производственные зоны	163
Технико-внедренческие зоны	163
Сервисные зоны	164
Комплексные СЭЗ	165
Международные СЭЗ	166
3. Особенности инвестиционного климата СЭЗ	166
Виды льгот в СЭЗ	167
СЭЗ в развитых странах	167
СЭЗ в развивающихся странах	168
Китайский опыт	168
Социально-экономическая роль СЭЗ	169
4. СЭЗ в России	171
Некоторые выводы	176
Глава 8. Международная миграция рабочей силы	179
1. Причины международной миграции рабочей силы	179
2. Волны международной миграции рабочей силы и их основные особенности	181
3. Направления миграции	182
Беженцы	185
Влияние миграции рабочей силы на экономику	186
Выгоды стран-экспортеров	187
4. Современные центры притяжения рабочей силы	188
США	188
Западная Европа	189
Новые центры	189
Африка	189
Азиатско-Тихоокеанский регион	190
Латинская Америка	190
5. Государственное регулирование миграции рабочей силы	190
6. Россия на международном рынке труда	192
Интеллектуальная эмиграция из России	195
Глава 9. Международный обмен технологиями	198
1. Обмен технологиями как составная часть МЭО	198

Виды технологического обмена	198
Формы технологического обмена	199
2. Основные особенности развития международного рынка технологий	200
3. Формы международного обмена технологиями	201
Виды лицензионных соглашений	203
4. Международное регулирование рынка технологий	206
5. Россия в системе международного обмена технологиями	208
Глава 10. Международные корпорации как субъект международных экономических отношений	210
1. Отличительные черты международных корпораций и их разновидности	210
Отличительные черты международных корпораций	211
Причины возникновения международных корпораций	212
Виды международных корпораций	214
Эволюция международных корпораций	215
2. Основные особенности развития ТНК	218
Контрактные формы деятельности ТНК	219
3. Роль ТНК в мирохозяйственных связях	221
Внутрифирменное международное производство	221
Отраслевая структура производства ТНК	223
Повышение роли ТНК	224
4. Становление и перспективы российских международных компаний — финансово-промышленных групп	225
Этапы формирования российских международных компаний	225
Причины появления российских ФПГ	230

Раздел III МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ И КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Глава 11. Международные валютные отношения	237
1. Национальная валютная система. Валютный курс	237
Валютный курс	238
2. Основные черты международной валютной системы и этапы ее развития	240
Создание современной валютной системы	244
3. Международные коллективные резервные валютные единицы	245
4. Европейская валютная система	248
Основные этапы развития ЕВС	248
Процесс функционирования и развития ЕВС	249

Завершающий этап формирования ЕВС. Создание евро	250
Задачи Евросистемы и Европейского ЦБ	252
Теория оптимальных валютных зон	253
Влияние введения евро в Россию	255
5. Тенденции развития международной валютной системы	257
Глава 12. Международные валютно-финансовые и кредитные рынки	260
1. Международный валютный рынок	260
Что представляют собой валютные рынки	261
Международные финансовые центры	262
2. Международный рынок ссудных капиталов. Рынок евровалют и еврорынок капиталов	263
Причины развития рынка ссудных капиталов	264
Появление евродоллара	265
Еврооблигации	267
3. Новые международные финансовые инструменты	268
4. Развивающиеся финансовые рынки в системе МЭО	272
Признаки развивающихся рынков	273
Функционирование развивающихся рынков	274
5. Россия на международном валютно-финансовом рынке	276
Внешний долг России	283
Россия как кредитор	285

Раздел IV ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ЦЕНТР — ПЕРИФЕРИЯ

Глава 13. Развивающиеся страны в системе международных экономических отношений	289
1. Основные социально-экономические особенности развивающихся стран	289
Особенности процесса дифференциации	289
Общие черты и характеристики развивающихся стран	291
Периферийный капитализм	292
2. Место и роль развивающихся государств в международном товарном обмене	293
Реструктуризация товарного экспорта	294
3. Иностраный капитал в экономике развивающихся стран	297
Привлечение иностранных инвестиций	297
Взаимодействие развивающихся стран с ТНК	300
4. Борьба развивающихся стран за новый международный экономический порядок	301

Глава 14. Новые индустриальные страны в мирохозяйственных связях	305
1. Общая характеристика новых индустриальных стран	305
2. Роль внешнеэкономического фактора в экономической модели НИС	307
Внешнеэкономический фактор	308
Инвестиции в экономику НИС	308
Роль ТНК	310
Две модели НИС	310
Опыт НИС Латинской Америки	311
Азиатский опыт	312
3. НИС в системе международного разделения труда	314
Роль НИС в международной торговле	315
Место НИС в международном движении капитала	317
4. Развивающиеся страны в мирохозяйственных связях России	319

Раздел V ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Глава 15. Международная экономическая интеграция	325
1. Объективные основы и этапы экономической интеграции	325
Формальная и реальная интеграция	325
2. Особенности развития западноевропейской экономической интеграции	327
Европейский союз	328
Европейская ассоциация свободной торговли	332
Центральноевропейское соглашение о свободной торговле	333
3. Региональные экономические организации	335
Североамериканская зона свободной торговли	335
Южноамериканский общий рынок	337
Интеграционное сотрудничество в Африке в арабских странах	338
Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество	339
4. Экономические отношения России с региональными интеграционными группировками	343
Россия и ЕС	343
Россия и АТЭС	345
Глава 16. Экономические интеграционные процессы стран СНГ	348
1. Объективные особенности экономической интеграции стран СНГ	348
2. Этапы становления интеграционных форм сотрудничества	350

Торговые отношения стран СНГ	353
3. Развитие производственной кооперации и валютно-финансового сотрудничества	356
Производственная кооперация стран СНГ	356
Процесс становления ТНК и ТФПГ	357
Валютно-финансовые отношения стран СНГ	359
4. Модели и перспективы интеграции стран СНГ	363
Модель разносторонней интеграции	363
Внешнеэкономические связи СНГ	365

РАЗДЕЛ I

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ОСОБЕННОСТИ

Содержание раздела I

ГЛАВА 1. Международные экономические отношения на рубеже XX и XXI вв.

1. Предмет международных экономических отношений ⇨ 2. Этапы и особенности развития мирового хозяйства ⇨ 3. Сущность открытой экономики ⇨ 4. Характер и тенденции развития МЭО

ГЛАВА 2. Международное разделение труда

1. Сущность международного разделения труда. Теория сравнительных издержек производства (сравнительных преимуществ) ⇨ 2. Основные факторы, влияющие на участие стран в МРТ, и показатели его развития ⇨ 3. Международная специализация и кооперирование производства ⇨ 4. Современные западные теории модернизации МРТ ⇨ 5. Россия в системе МРТ

Раздел I. Мировое хозяйство и международные экономические отношения: основные черты и особенности

Одной из отличительных особенностей мирового хозяйства второй половины XX в. является интенсивное развитие международных экономических отношений (МЭО). В настоящем разделе будет рассмотрен процесс расширения и углубления торговых, экономических, финансовых отношений между странами, группами стран, торгово-экономическими группировками, отдельными фирмами и организациями, а также пути совершенствования и перестройки механизма реализации МЭО. Эти процессы проявляются в углублении международного разделения труда, финансово-экономических связей, в глобализации хозяйственной жизни, увеличении открытости национальных экономик, их взаимодействии и сближении, развитии и укреплении региональных международных экономических структур.

Все эти процессы взаимодействия, сближения, сотрудничества носят противоречивый, диалектический характер. Диалектика МЭО состоит в том, что укрепление экономической независимости национальных хозяйств отдельных стран происходит параллельно с интернационализацией мирового хозяйства, что в результате приводит к все большей открытости национальных экономик, углублению международного разделения труда.

Глава 1. Международные экономические отношения на рубеже XX и XXI вв.

1. Предмет международных экономических отношений

Что изучает теория МЭО

МЭО — это важный компонент (подсистема) общей системы экономических отношений. Предметом МЭО являются, во-первых, собственно МЭО, т.е. экономические связи между хозяйствующими

субъектами различных стран, во-вторых, механизм реализации этих связей.

В систему МЭО входит также механизм возмездных отношений между отдельными странами, интеграционными объединениями, а также отдельными предприятиями (международными корпорациями) по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг.

Первичное условие развития МЭО — географически и исторически сложившаяся неравномерность мирового размещения рабочей силы, природных ресурсов, технических средств, основного и оборотного капитала, научно-технического потенциала.

Структура и субъекты МЭО

В ходе изучения МЭО будут рассмотрены следующие темы:

1. Международное разделение труда, являющееся основой развития МЭО.
2. Межстрановая производственная кооперация и международное производство.
3. Международная торговля товарами, услугами, валютно-финансовыми ресурсами (инструментами).
4. Международное перемещение капиталов и зарубежных инвестиций.
5. Международное движение рабочей силы.
6. Международный научно-технический обмен.
7. Международные валютные, финансовые и кредитные отношения.
8. Международная экономическая интеграция.

Международные экономические отношения осуществляются прежде всего путем участия различных субъектов в международном разделении труда.

Субъектами международных экономических отношений являются:

- 1) на микроэкономическом уровне: мелкие и средние предприятия, а также физические лица, осуществляющие внешнеэкономические операции;
- 2) на макроэкономическом уровне субъектами международных экономических отношений выступают отдельные страны (их региональные и муниципальные субъекты), интеграционные объединения стран, крупные города и отдельные области (регионы) разных стран;
- 3) на обоих уровнях функционируют крупнейшие международные торговые, финансовые, промышленные корпорации, а также инсти-

туциональные инвесторы: инвестиционные, пенсионные и другие фонды, страховые, трастовые компании.

4) на наднациональном уровне в качестве субъектов МЭО действуют международные организации и наднациональные институты.

Механизм реализации МЭО

Международные экономические отношения осуществляются в основном посредством участия их субъектов в международном разделении труда. На реализацию МЭО влияют также политические, социально-экономические, правовые и иные факторы.

Механизм реализации МЭО на макроуровне включает организационные, правовые нормы и инструменты по их реализации (международные экономические договоры и соглашения, организации международной торговли и т.д.), соответствующую деятельность международных экономических организаций, направленную на достижение целей по координируемому развитию международных экономических отношений.

Международная практика свидетельствует, что современные МЭО требуют существенного, постоянного наднационального, межгосударственного регулирования.

Механизм осуществления МЭО на микроуровне включает систему международного маркетинга и организации и техники внешнеэкономической деятельности. При всем внешнем сходстве с общим (внутренним) маркетингом международный маркетинг представляет собой специфический инструмент управления предпринимательством на международном уровне. Его специфика проявляется прежде всего в методах изучения особенностей национальных рынков, а также мировых рынков тех или иных товаров и услуг.

2. Этапы и особенности развития мирового хозяйства

Что такое мировое хозяйство

Изучая теорию и практику МЭО, мы сталкиваемся с таким понятием, как мировое хозяйство (МХ) (мировая экономика). Мировое хозяйство, возникшее в результате последовательного развития МЭО, не является непосредственным предметом изучения теории и практики МЭО. Однако оно не может не служить важным объектом при рассмотрении проблематики МЭО.

Международные экономические отношения (в основном торговые) существовали и до возникновения мирового хозяйства (речь идет о мировом хозяйстве как новой экономической реальности, воз-

никшей в ходе зарождения и развития мирового рынка, а не как о простой сумме экономик отдельных стран, которая, как и международная торговля, существовала всегда). Например, торгово-экономические отношения между отдельными европейскими государствами, в рамках отдельных регионов (Европа — Северная Африка; Европа — Ближний Восток и др.). Эти отношения носили межстрановой, узко-региональный характер. С расширением и развитием МЭО происходит становление и развитие мирового хозяйства. Развивая и углубляя сферу своего существования, МЭО приобретают глобальный характер. Опираясь на экономики отдельных государств и мировую экономику (в рамках международного разделения труда), МЭО в большей степени зависимы от них. Однако, реализуясь, МЭО становятся самостоятельным явлением, подчиняющимся собственным законам. В результате МЭО предстают как форма существования и развития мирового хозяйства, его внутренний механизм.

Современное мировое хозяйство — это глобальный экономический организм, совокупность национальных экономик, находящихся посредством международных экономических отношений в тесном взаимодействии и взаимозависимости, организм, подчиняющийся объективным законам рыночной экономики.

Этапы развития мирового хозяйства

В своем становлении и развитии мировое хозяйство прошло долгий и сложный путь. Некоторые исследователи его возникновение относят еще ко временам Древнего Рима. Римская империя, полагают некоторые ученые, была системой всемирного хозяйства того времени. Другие ученые отсчет функционирования мирового хозяйства ведут со времени великих географических открытий XV—XVI вв., которые привели к ускоренному развитию международной торговли драгоценностями, пряностями, рабами. Однако мировое хозяйство этого периода было ограниченным, оставаясь сферой приложения купеческого капитала.

Современное мировое хозяйство возникло после промышленного переворота, в ходе перерастания капитализма в его монополистическую стадию. Мировое хозяйство конца XIX — начала XX в. заметно отличается от мирового хозяйства XX столетия, особенно его последней четверти.

Мировое хозяйство начала XX в. в большей степени базировалось на военной силе, внешнеэкономическом принуждении, чем на «силе капитала». В рамках мирового хозяйства этого периода существовали острые противоречия, делавшие его неустойчивым. К их

числу можно отнести противоречия между империалистическими странами (приведшие к двум мировым войнам), а также между промышленно развитыми и экономически отсталыми странами. К середине XX в. мировое хозяйство оказалось расколото на две части: мировое капиталистическое и мировое социалистическое хозяйство. В системе международных экономических связей мировое капиталистическое хозяйство заняло доминирующие позиции. На начало 90-х гг. 9/10 всей международной торговли приходилось на товарооборот в рамках мирового капиталистического хозяйства. Через каналы международного экономического обмена в конце 80-х гг. реализовывалось 1/5 всего совокупного валового продукта капиталистического мира.

В бывших социалистических странах производилась 1/3 мирового национального дохода, в том числе в странах—членах Совета Экономической Взаимопомощи — 1/4.

С 60-х гг. в систему мирового хозяйства, как полноправные субъекты международных отношений, вошли развивающиеся страны. К середине 70-х гг. среди них заметно выделяются новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии (первая волна — четыре «малых дракона» — Южная Корея, Тайвань, Гонконг (Сянган), Сингапур) и страны Латинской Америки — Бразилия, Аргентина, Мексика.

После распада СССР и революционных преобразований в странах Восточной Европы мировое хозяйство начинает приобретать черты единого, целостного образования. Формирующееся глобальное мировое хозяйство, не являясь однородным, включает национальные экономики промышленно развитых стран, весьма дифференцированные по уровню экономического развития развивающиеся страны и страны с экономической системой переходного типа. Неоднородность мирового хозяйства по уровню развития экономики различных стран и регионов существенным образом отражается на международных экономических отношениях.

Сохраняя множество противоречий и разноплановых тенденций, мировое хозяйство на рубеже XX—XXI вв. все же является несравненно более целостным, интегрированным, динамичным, чем в середине XX в.

Основные черты развития мирового хозяйства

Мировое хозяйство на рубеже XX—XXI вв. основывается на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации производства и капитала.

Достигнутая степень единства торговли, производства и кредитно-финансовой сферы большинства стран мира служит признаком формирования международного хозяйственного комплекса. Мировое хозяйство становится по своей сути не только более однородным, но и глубоко интернациональным.

Современную международную экономику и соответствующую ей систему международных экономических отношений характеризует:

1. Углубленное развитие международного разделения труда — международной специализации и кооперирования производства.

2. Высокая степень интенсивности международного движения (мобильности) факторов производства: капитала, рабочей силы, технологии, информации.

3. Глобальность сферы международного товарного обмена, капиталопотоков, трудовой миграции, информации.

4. Интернационализация производства и капитала. Рост международных форм производства на предприятиях, располагающихся в разных странах, в первую очередь в рамках крупнейших международных корпораций.

5. Возникновение и развитие национальных экономик открытого типа, общая либерализация внешнеэкономических связей.

6. Формирование самостоятельной международной финансовой сферы, непосредственно не связанной с обслуживанием товародвижения и факторов производства. Иными словами, возникновение международной финансовой экономики. Характерной чертой этой экономики стало преобладание финансовых рынков над рынками материальных товаров и ресурсов. Объемы сделок на фьючерсных, международных обменных валютных (FOREX), международных кредитных и инвестиционных рынках на несколько порядков превосходят объемы традиционной товарообменной торговли.

7. Информатизация, информатизационные технологии превращаются в один из важнейших аспектов развития международной экономики. По оценкам специалистов, уже к 2000 г. мировой рынок информационных услуг достигнет 1 трлн долл.

8. Усиливающееся стремление к наднациональному, межгосударственному регулированию текущих экономических и валютно-финансовых процессов в международном масштабе.

Следует выделить несколько международных институтов, играющих важную роль в регулировании международной экономики.

Это прежде всего межгосударственные организации, учреждения и конференции, поскольку в системе регулирования международных

экономических отношений центральное место занимает государство, международная система государств. Именно государства являются основным субъектом одной из важнейших отраслей международного права — международного экономического права.

Речь идет, например, о таких международных организациях, как Международный банк реконструкции и развития (МБРР) (известный также как Всемирный банк — World Bank) и Международный Валютный Фонд (МВФ), созданные в 1944 г. на Бреттонвудской конференции Объединенных Наций (США). Сегодня МБРР и МВФ, а также Международная финансовая корпорация (МФК) являются специализированными учреждениями ООН. С ООН связана также ГАТТ — ныне Всемирная торговая организация (ВТО).

Из международных конференций наиболее известны ежегодные встречи руководителей стран «большой семерки» — США, Японии, ФРГ, Франции, Великобритании, Италии и Канады¹. В то же время роль «большой семерки» в мировой экономике свидетельствует о том, что «право экономической мощи» препятствует развитию международного экономического права.

Отмечая возрастание роли фактора межгосударственного регулирования международной экономики, не следует переоценивать ее значимость. Так, хотя Базельский комитет по банковскому надзору установил нормы достаточного капитала для международной банковской системы, однако эти нормы не смогли предотвратить международный финансовый кризис в 1997 г. По мнению известного американского бизнесмена и общественного деятеля Дж. Сороса, в мире нет авторитетной международной организации, которая регулировала бы финансовые рынки. Недостаточно осуществляется и международное сотрудничество в сфере налогообложения капитала. Перед мировым сообществом стоит задача регулирования финансовых рынков, чтобы сохранить стабильность финансовой системы. Нельзя рассчитывать на то, что рынки сами исправят свои ошибки. Механизм межгосударственного регулирования, по мнению Дж. Сороса, должен также сдерживать «естественную тенденцию к возникновению монополий и олигархий в международной глобальной экономике»².

Действующие лица в международной экономике, несмотря на наличие государственных границ, функционируют как составные части

¹ С 1992 г. во встречах «большой семерки» принимает участие и Россия.

² Финансовые известия. 1988. 15 янв.

общей хозяйственной системы. Происходит *интернационализация* и *глобализация хозяйственной жизни*. За этими понятиями стоит эффективное функционирование многоуровневой мировой системы хозяйственных связей, объединяющей отдельные страны в глобальный мировой комплекс.

Интернационализация хозяйственной жизни предстает как результат прежде всего международной кооперации производства, развития международного разделения труда, т.е. развитие общественного характера производства в международном масштабе. Интернационализация может осуществляться в рамках нескольких стран, регионов или же между большинством стран мира.

Процесс глобализации в международной экономике представляет собой закономерный результат интернационализации производства и капитала. *Глобализация* в значительной степени предстает как количественный процесс возрастания масштабов, расширения рамок мирохозяйственных связей.

На *макроэкономическом уровне* глобализация означает общее стремление стран и региональных интеграционных группировок к экономической активности вне своих границ. Условия такой активности: либерализация торговли, снятие торговых и инвестиционных барьеров, создание зон свободного предпринимательства и др.

На *микроэкономическом уровне* под глобализацией понимается расширение деятельности предприятия за пределы внутреннего рынка. В отличие от межнациональной или многонациональной ориентации предпринимательской деятельности глобализация означает единый подход к освоению мирового рынка.

Интернационализация и глобализация мирохозяйственных процессов характеризуют растущую взаимосвязь и взаимозависимость отдельных национальных экономических систем. С середины XX в. интернационализация обмена перерастает интернационализацию капитала и производства, получает заметный толчок в развитии под влиянием научно-технической революции (НТР). Происходит резкий рост международной специализации и кооперирования производства. Рамки внутренних рынков становятся все более тесными для крупномасштабного специализированного производства. Оно объективно выходит за пределы национальных границ.

Интернационализация и глобализация производства создают такую ситуацию, когда практически ни одной стране уже не выгодно иметь только «свое производство». Отдельные национальные экономики все более интегрируются в мировое хозяйство, стремятся найти

в нем свою нишу. Все более интернациональный характер приобретает движение рабочей силы, подготовка кадров, обмен специалистами.

Исследование закономерностей формирования мирохозяйственных связей и перспектив их развития показывает, что генеральной тенденцией развития мирового хозяйства является движение к созданию единого планетарного рынка капиталов, товаров и услуг, экономическому сближению и объединению отдельных стран в единый международный хозяйственный комплекс. Это позволяет говорить о необходимости изучения проблем глобальной экономики как системы, комплекса МЭО. Это иной, более высокий уровень международных экономических отношений.

С развитием процесса глобализации мировой экономики, все более возрастающей взаимозависимости экономик отдельных стран, расширения обмена товарами, услугами, капиталами, информацией возникают и новые проблемы. Глобализация укрепляет позиции в первую очередь индустриально развитых стран, дает им дополнительные преимущества. Конечно, глобализация мировой экономики и МЭО создает определенные предпосылки, дает шанс для приближения к достижениям цивилизации тех стран, которые отстали в своем развитии, но полны желания поправить свое положение. Однако процесс глобализации имеет и отрицательные моменты. Его развертывание в рамках нынешнего международного разделения труда грозит заморозить нынешнее положение бедных и отсталых государств. Развивающиеся страны, пытаясь создать новый экономический порядок, способствовали принятию целого ряда международных документов, которые могли бы способствовать более активному включению этих стран в МЭО. Однако эти документы (например, Хартия экономических прав и обязанностей государств, принятая в 1974 г. в рамках ООН) во многом так и остались декларациями.

В свою очередь и промышленно развитые страны могут пострадать от процессов глобализации, которые, если с ними не совладать, увеличат безработицу, усилят нестабильность финансовых рынков и т.д.

Принимая во внимание как позитивные, так и негативные аспекты глобализации, следует признать, что формирование глобальной экономики — это важный признак того, что прежняя мировая экономика, основанная на самодостаточности национальных культур и устойчивости сугубо специфических хозяйственных укладов, начинает подходить к этапу своего логического завершения. На наших глазах

появляется новая структура и форма организации мировой экономики. Глобальная международная экономика становится новой реальностью, подчиняющейся новым закономерностям, которые предстоит изучать и осознанно использовать.

3. Сущность открытой экономики

Тенденция к открытой экономике

Одной из ведущих тенденций мирохозяйственного развития послевоенных десятилетий явился последовательный переход многих стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку. Начиная с периода послевоенного экономического восстановления и в последующие годы правительства ведущих стран Запада все активнее освобождались от автаркического наследия прошлого.

Именно тогда США выступили с тезисами «свободы торговли», «открытости экономики»¹, прежде всего, для навязывания другим странам своих норм поведения на международном рынке. С позиций ведущей торговой державы мира, вышедшей из Второй мировой войны победительницей и еще более богатой, предлагались рецепты нового экономического порядка. Такая «свобода торговли», открытость экономики представляла собой орудие доминирующей экономики, стремление к безудержной экспансии против менее развитых стран, к экспансии американских корпораций. В этой связи весьма откровенное определение «открытости» экономики дает французский экономист Мишель Пейро. По его мнению, «открытость, свобода торговли — это наиболее благоприятное правило игры для лидирующей экономики»².

Однако по мере изменения социально-экономической ситуации в послевоенном мире тезис об открытой экономике утрачивает одно-

Призывы к проведению политики и «открытых дверей», и свободы торговли появились задолго до середины XX в. Либерализм — это добропорядочный джентльмен с весьма темным прошлым. Политика «открытых дверей» — экспансионистский курс, проводившийся США в Китае с середины XIX в. (американо-китайские договоры 1844, 1858, 1868 гг., подписанные Китаем под угрозой применения силы), получивший свое наиболее яркое выражение в доктрине «открытых дверей» и разделе «сфер влияния» в Китае, провозглашенной госсекретарем США Дж. Хеем в 1899 г.

² Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М., 1994. С. 6. Сходную мысль в конце XIX в. высказывал немецкий экономист, представитель «исторической школы» в политэкономии Ф. Лист.

бокую, корыстную направленность интересов американского экспансионизма и приобретает объективный, обусловленный действиями глубинных факторов смысл интернационализации (глобализации) межхозяйственных связей.

Для нормального функционирования мировой экономики (единого рыночного пространства) необходимо в конечном счете достичь полной свободы торговли между странами — такой же, какая ныне характерна для торговых отношений внутри каждого государства с рыночной экономикой. Никто не может посчитать сальдо в торговле Франкfurта и Дюссельдорфа, Токио и Осаки, Денвера и Далласа: со временем мы равным образом не будем знать этого сальдо применительно к торговым отношениям США и Японии.

Факторы развития открытости экономики

Заметную роль в формировании открытой экономики сыграло государство. Оно взяло на себя функции стимулирования экспортных производств, поощряя вывоз товаров и услуг, содействуя кооперации с зарубежными фирмами, развитию внешнеэкономических связей. Создавалась правовая основа, облегчавшая приток зарубежных инвестиций, технологий, рабочей силы, информации.

Переход стран к все более открытой экономике был ускорен действиями транснациональных корпораций (ТНК). Стремясь освоить новые рынки, создавая в разных странах многочисленные филиалы, дочерние компании, ТНК обходили протекционистские барьеры чужих государств, интернационализируя международный экономический обмен.

Заметный прогресс во второй половине XX в. транспортных, информационных средств связи также сыграл огромную стимулирующую роль в развитии открытости национальных экономик, увеличении мобильности населения. Постепенно шаг за шагом разрушались торгово-экономические, валютно-финансовые препятствия, в силу которых страны длительное время были отгорожены друг от друга. Либерализация международного обмена облегчила адаптацию национальных хозяйств к внешним условиям и воздействиям, способствовала все более активному их включению в международное разделение труда.

С 60-х гг. процессы открытости начинают распространяться на ряд развивающихся государств. С начала 80-х гг. приверженность политике открытости декларирует Китай. Термин «открытость» вошел в словари многих стран мира, например арабский — «инфитах», китайский — «кайфан»

Понятие «открытость экономики»

Следует различать понятия «свобода торговли» и «открытая экономика». Тезис о «свободе торговли» восходит к политической экономии А. Смита и не является изобретением современных экономистов. Понятие «открытость экономики» шире тезиса «свободы торговли» как торговли товарами, включая свободу движения факторов производства, информации, взаимобмен национальных валют¹

Открытость экономики следует понимать как антипод автаркии, т.е. экономики самообеспечения, опоры на собственные силы в ее крайних проявлениях. Становление открытой экономики — объективная тенденция мирового развития. Действие в соответствии с принципами открытой экономики — это признание стандартов мирового рынка, действие в соответствии с его законами.

Открытая экономика предполагает целостность национальной экономики, единый экономический комплекс, интегрированный в мировое хозяйство, мировой рынок. Открытая экономика — это ликвидация государственной монополии внешней торговли (по большинству позиций при сохранении государственного контроля), эффективное использование принципа сравнительных преимуществ в международном разделении труда, активное использование различных форм совместного предпринимательства, организация зон свободного предпринимательства.

Одним из важнейших критериев открытой экономики является благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капиталовложений, технологий, информации в рамках, обусловленных экономической целесообразностью и международной конкурентоспособностью (на отраслевом и микроэкономическом уровне). Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации, рабочей силы.

Преимущества открытой экономики

Открытая экономика, т.е. национальная экономика с высокой степенью включенности в международные экономические отношения, способствует:

углублению международной специализации и кооперирования производства;

¹ Подробнее см.: Филатов И.В. Концепции «открытой экономики». М., 1991.

- рациональному распределению ресурсов в зависимости от степени ее эффективности;
- распространению мирового опыта через систему МЭО;
- росту конкуренции между отечественными производителями, стимулируемому конкуренцией на мировом рынке.

Сформировавшаяся открытая экономика и переход к открытой экономике — это не одно и то же. Открытая экономика не синоним бесконтрольности и вседозволенности во внешнеэкономических связях государства, прозрачности границ. Открытая экономика требует существенного вмешательства государства при формировании механизма ее осуществления на уровне разумной достаточности. Абсолютной открытости экономики нет ни в одной стране.

Стихийная открытость, распахнутость не только не способствует экономическому развитию, но, напротив, является угрозой экономической безопасности. Разумная открытость, построенная на принципах эффективности, конкурентоспособности, национальной безопасности, не может быть осознана без учета структуры экспорта и движения капитала, а также таможенной, валютной, налоговой, кредитной и инвестиционной политики, оказывающих влияние не только на формы, но и на общие масштабы их взаимодействия с внешним миром.

К количественным индикаторам открытости в первом приближении можно отнести удельный вес экспорта и импорта в валовом внутреннем продукте (ВВП). Их комбинация дает представление о масштабах связей отдельных национальных экономик с мировым рынком. Так, отношение экспорта к ВВП определяется как *экспортная квота*.

$$Э_x = \frac{Э}{ВВП} \cdot 100\%,$$

где Э — объем экспорта.

Принято считать степень открытости экономики приемлемой, если Э_x = 10%. Другим показателем открытости экономики, выражающим соответствие между импортом и ВВП, является показатель *импортной квоты*:

$$И_x = \frac{И}{ВВП} \cdot 100\%,$$

где И — объем импорта.

Показатели экспортной и импортной квоты по странам см. в табл. 1.1.

К числу более комплексных показателей открытости обычно относят *внешнеторговую квоту* BT_k :

$$BT_k = \frac{BT}{ВВП} \cdot 100\%,$$

где BT — объем внешнеторгового оборота.

К недостаткам показателя внешнеторговой квоты относится отсутствие учета величины экспорта и импорта капитала.

Показатели BT_k для некоторых стран «большой семерки» в 1990 г.:

Великобритания	— 41,8%	США	— 17,0%
Германия	— 50,8%	Япония	— 17,8%

Таблица 1.1

Экспортная и импортная квота по странам (1994 г.)

Страна	Экспортная квота	Импортная квота	Страна	Экспортная квота	Импортная квота
Австралия	18,9	20,1	Республика Корея	30,1	30,9
Бельгия	71,2	66,0	Россия	23,6	17,0
Бразилия	8,6	7,4	Словакия	73,2	66,2
Бурунди	11,6	26,3	США	10,7	12,1
Венгрия	25,9	35,3	Таиланд	39,0	43,8
Германия	33,1	30,3	Танзания	48,3	89,2
Египет	22,9	28,1	Франция	21,3	19,4
Канада	33,2	32,5	Чехия	52,3	52,5
Маврикий	58,9	70,0	Чили	28,2	26,8
Малайзия	89,8	91,4	Эстония	56,1	72,2
Мьянма	1,1	2,1	Эфиопия	12,1	20,8
Нигерия	21,2	19,5	ЮАР	23,7	21,8
Новая Зеландия	31,2	29,2	Япония	9,5	7,3
Пакистан	15,7	20,0			

Источник: Вопросы экономики. 1996. № 4. С. 115—125.

Факторами, влияющими на степень открытости экономики и уровень развития МЭО, является объем внутреннего рынка страны и уровень ее экономического развития, степень участия ее в международном производстве.

Некоторые экономисты выделяют следующую закономерность: чем больше вес в структуре экономики занимают базовые отрасли

(энергетика металлургия, горнорудное производство и др.), тем меньше участие страны в международном разделении труда (МРТ), тем меньше открытость экономики. По мнению американских экономистов Дж. Сакса и Э. Уорнера, степень открытости национальной экономики определяется отсутствием у страны «чрезмерно больших» экспортных и импортных пошлин, наличием «разумного уровня» конвертации национальной валюты¹, а также тем, что страна не должна быть социалистической²

Следует отметить, что не всегда предоставленные коэффициенты и показатели адекватно отражают состояние открытости экономики. Например, внешнеторговая квота, характеризуя в известной степени открытость экономики, не может быть ее синтетическим показателем, отражая в основном степень участия стран в МРТ, что является лишь одной из составляющих понятия открытости экономики. Показатель открытости экономики является более сложным, комплексным.

В России в 1995 г. внешнеторговая квота составила около 35%. Примерно 25% ВВП приходится на экспорт. Означает ли это, что российская экономика достигла высокой степени открытости? Ни по среднему уровню ввозных, таможенных пошлин, ни по структуре внешнеторгового оборота, в том числе экспорта, ни по параметрам инвестиционного климата международной конкурентоспособности, ни по ряду других показателей положительного ответа дать нельзя.

В основном стихийно, в одностороннем порядке формирующаяся в 90-е гг. открытость экономики России близка к распахнутости и анархичности. Ее в большей степени можно охарактеризовать как квазиоткрытость. Такая «открытость», как уже отмечалось выше, будучи проявлением «детской болезни всеобщей демократизации» и «новой» либерализации внешней торговли, не только не способствует повышению эффективности экономики, ее конкурентоспособности, но, напротив, наносит ей заметный ущерб, подрывает экономическую безопасность страны. Внешняя открытость экономики, как, впрочем, и рыночная экономика, не является целью преобразований в России, а служит важной предпосылкой повышения эффективности российской экономики, ее интеграции в мировое хозяйство для повышения в конечном счете благосостояния населения. При реализации системы мероприятий по интеграции российской экономи-

¹ «Разумный уровень» определяется как разница между теневым и официальным курсом.

² По классификации Я. Корнаи.

ки в мировое хозяйство необходимо сочетание прагматичной открытости с разумным протекционизмом.

«Вхождение стран СНГ в мировой рынок, — отмечает германский экономист Х. Шредер, — невозможно без торговых льгот, протекционистских мер и широкой технической поддержки»¹.

В свою очередь М. Пейро напоминает, что свобода торговли «невозможна без предосторожностей, потому что слепое применение этого правила быстро привело бы к подчинению слабого сильным, к возникновению объективной ситуации экономического “колониализма”, невыносимой для стран»².

Непродуманная система мер по осуществлению открытости российской экономики внешнему миру объективно играет на руку более развитым странам Запада, имеющим прочные позиции на мировых рынках, создавая этим странам односторонние преимущества. С ростом торгово-экономической мощи России и увеличением притока товаров на западные рынки промышленно развитые страны не постесняются ввести жесткие протекционистские ограничения. В пользу этого вывода свидетельствует торговая политика Европейского союза в отношении ряда российских товаров (удобрения, текстиль и др.).

4. Характер и тенденции развития МЭО

Основные характеристики МЭО

Современный уровень межстрановых экономических связей характеризуется:

- глубокой степенью международного разделения труда в мировом хозяйстве (см. гл. 2);
- усилением динамичности мирохозяйственных связей и расширением их объема. Об этом свидетельствуют устойчивые ежегодные темпы прироста мировой торговли в 90-х гг. (до 6%), ее абсолютные объемы, приближающиеся к 10 трлн долл. в год. В пользу этого вывода говорят и данные о возрастающих объемах имостранных инвестиций и в целом международного перемещения капитала, увеличения объемов международного производства и масштабов обмена технологиями, научно-технической и экономической информацией и др.;

• возрастанием масштабов и качественным изменением характера традиционной международной торговли овеществленными товарами — из чисто коммерческой она во многом превратилась в средство непосредственного обслуживания национальных производственных процессов;

• взрывным характером роста в последней четверти XX в. финансового капитала, опоясывающего весь мир. Финансовый характер современной международной экономики на рубеже XX—XXI вв. становится ее определяющей чертой. Международный денежный оборот в десятки раз превышает валовой продукт реальной экономики. Волны финансового (фиктивного) капитала начинают захлестывать корабль мировой экономики, который все чаще подвергается пробоинам — страновым, региональным, мировым финансовым кризисам. Международный финансовый капитал все больше раскручивает всемирную «пирамиду» фиктивного капитала. Объемы финансового капитала все больше отрываются от реальной экономики. Для нивелирования этого противоречия в «строительство пирамиды» вовлекаются «развивающиеся финансовые рынки», в том числе рынки бывших социалистических стран.

В «пирамиде» задействовано большое число государств мира. В ближайшей перспективе уже мало кого можно будет подключить к ее строительству. Чтобы избежать существенных потрясений международной экономики, необходимо изобретение каких-то новых финансовых механизмов, позволяющих либо нивелировать (реструктурировать) разрыв между фиктивной и реальной экономикой, либо расширить базу «пирамиды» или же допустить массовые неудачи (банкротства) финансовых спекулянтов. Возможно и гибкое сочетание всех трех вариантов;

• либерализацией международного инвестиционного климата, своеобразной «налоговой революцией», характерной для многих стран, организующих специальные (свободные) экономические зоны анклавного характера;

• ускорением и углублением процессов торгово-экономической интеграции стран и регионов, «блочной» перестройки мировой экономики;

• интернационализацией конкуренции между странами, компаниями, товарами, которые они производят и реализуют. Главным субъектом конкуренции в системе ЭО становится компания, ведущая активную деятельность на мировом рынке.

¹ Мировая экономика и международные отношения. 1993. № 12. С. 96.

² Пейро М. Цит. соч. С. 478.

Факторы, влияющие на МЭО

Несмотря на многие противоречия нынешней эпохи, ее основной чертой все больше становится не противоборство, а тенденция к сотрудничеству и взаимопониманию. Общее движение к единому, взаимосвязанному, взаимозависимому и в каждой своей части более развитому и социально справедливому миру — вот основная тенденция развития мирового хозяйства. На основании этого можно говорить о процессах конвергенции моделей национальных экономик, экономических и социальных ценностей и отношений. Происходит нивелирование, сближение экономических уровней развития различных стран. Конечно, это не беспроблемный, поступательный процесс, а противоречивое, сложное движение.

На это движение в той или иной степени влияют следующие факторы:

1. Развитие научно-технического прогресса на базе технологических революций, глобального распространения новых технологий в производстве, торговле, финансах, коммуникациях, информатике.

Этапы развития научно-технической революции и типы общества, соответствующие этим этапам¹

1945 г. Революция, связанная с автоматикой	Общество автоматизации
1974 г. Революция, связанная с кибернетикой	Общество кибернетики
2004 г. Революция, связанная с бионикой	Общество оптимизации
2025 г. Революция, связанная с психонетикой	Автономное общество
2033 г. Революция, связанная с метапсихонетикой	Естественное общество

¹ Составлено на основе «диаграммы десяти стадий развития общества» (см.: Кадзуме Татесуи. Вечный дух предпринимательства. Практическая философия бизнесмена. М., 1990).

XXI в. может стать временем сразу трех революций в МЭО: технологической, структурной, информационной. Что касается структурной перестройки мировой экономики, основанной на международной специализации и кооперировании производства, то она идет полным ходом уже сейчас. Изменение самого характера конкуренции при одновременном возрастании требований к качеству и надежности производимой продукции, к огромным перемещениям капитала, слиянию ведущих корпораций, смещению акцентов и распределению ролей субъектов глобального рыночного пространства.

Исключительное влияние на мировую экономику, всю систему международных отношений окажет информационная революция.

Новые информационные технологии позволяют сначала создать единое мировое информационное пространство, а затем сформировать коллективный интегральный интеллект цивилизации. Характерно, что рынок за все время существования человечества фактически является информационной структурой, и его адекватное исследование требует информационного подхода. Уже сейчас мир начинает познавать закономерности виртуальной реальности всемирного информационного гиперпространства Интернет. Его освоение приведет к существенным изменениям в структуре и формах международных экономических отношений. В частности, в формах международной торговли товарами, финансовыми инструментами, в обеспечении информацией и др.

2. Энергосырьевая и продовольственная проблемы.

3. Экологическая проблема.

Экологическая безопасность находится в ряду основных проблем национальной безопасности большинства стран мира. Проблема охраны природы переросла национальные рамки и стала общемировой проблемой, оказывающей непосредственное воздействие на структуру мировой торговли и торговую политику государств, на конъюнктуру мировых товарных рынков, на направления зарубежного инвестирования.

В рамках ВТО действует специальный комитет по торговле и экологии. Как полагают российские специалисты, нормы, вырабатываемые ВТО, будут иметь «скорее ограничительный, чем разрешительный характер и затронут глубокие экономические интересы многих стран»¹.

¹ Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация. М., 1997. С. 141.

4. Демографическая проблема. Прежде всего нарастание массового иммиграционного потока из экономически отсталых стран в промышленно развитые страны и связанные с этим процессом последствия.

5. Сохраняющийся разрыв между бедными и богатыми странами в экономическом развитии и уровне жизни, нарастание внешней задолженности стран экономической периферии и в силу этого продолжение дискриминации этих стран в международных экономических отношениях.

Вместе с тем все возрастающую роль в международных экономических отношениях предстоит играть крупнейшим развивающимся странам. В соответствии с выводами ежегодного доклада МБРР (1997 г.) «Глобальные экономические перспективы и развивающиеся страны» Бразилия, Индия, Индонезия, Китай и Россия, входящие (по мнению экспертов МБРР) в большую пятерку ведущих развивающихся стран мира¹, способны в ближайшие четверть века значительно изменить глобальную экономическую конъюнктуру.

Особую значимость (опасность) для мирового сообщества представляет развитие экономического национализма, замешанного на массовом, религиозном фанатизме. Стремление к экономическому преимуществу на основе не свободной конкуренции, а провозглашения превосходства одной расы над другой может оказать самое негативное влияние на развитие мирохозяйственных связей.

Международные экономические отношения будут во все большей степени регулироваться международными институтами в целях их бесконфликтного, устойчивого развития. Ни отдельные государства, ни отдельные глобальные корпорации не в состоянии собственными средствами воздействовать на гигантские приливы и отливы капитала, последствия НТР, энергосырьевые, экологические и иные проблемы.

В целом можно констатировать, что современные МЭО характеризуются развитием процессов их интенсификации, обогащением новыми чертами и характеристиками. Особенности их развития в 90-х гг. свидетельствуют о неизбежности продолжения этого процесса в ближайшем будущем.

¹ Отнесение России экспертами МБРР к развивающимся странам сделано по чисто формальному признаку — уровню доходов на душу населения.

ЛИТЕРАТУРА

- Кеннеди П.* Вступая в двадцать первый век. М.: «Весь мир», 1997.
Киреев А. Международная экономика. М., 1997.
Кочетов Э.Г. Геоэкономика. М.: БЕК, 1999.
 Международные экономические отношения / Под ред. С.Ф. Сутырина и В.Н. Харламовой. СПб., 1996.
Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже XX—XXI веков. М., 1995.
Туроу Л. Будущее капитализма. Новосибирск. Сибирский хронограф, 1999.

Глава 2. Международное разделение труда

1. Сущность международного разделения труда. Теория сравнительных издержек производства (сравнительных преимуществ)

Важнейшей базовой категорией, выражающей сущность, содержание международных экономических отношений, является международное разделение труда (МРТ). Все страны мира так или иначе включены в МРТ, его углубление диктуется развитием производительных сил, которые испытывают воздействие НТР. Участие в МРТ дает странам дополнительный экономический эффект, позволяя полнее и с наименьшими издержками удовлетворять свои потребности.

Что такое международное разделение труда

Разделение труда — это исторически определенная система общественного труда. Она складывается в результате качественной дифференциации деятельности в процессе развития общества. Разделение труда существует в разных формах. В курсе МЭО изучается международное разделение труда, т.е. специализация отдельных стран (либо отдельных отраслей производства этих стран) на производстве определенных видов товаров и услуг для международного обмена.

МРТ зародилось в мануфактурный период развития капитализма (XVII—XVIII вв.) и до промышленного переворота (конец XVIII — первая половина XIX в.) базировалось на естественной основе: различиях в природно-климатических, географических условиях существования отдельных стран, в запасах сырья и источников энергии¹.

Сущность современного МРТ проявляется в диалектическом единстве разделения и объединения процесса производства. Производственный процесс предполагает обособление и специализацию различных видов трудовой деятельности, а также обмен ими, их взаимодействие. Разделение труда выступает не только как процесс раз-

рыва, но как способ объединения труда, в особенности в мировом масштабе.

Предприятия многих стран, участвующих в МРТ, производят значительно больше продукции, чем это необходимо для удовлетворения внутреннего потребительского или производственного спроса. Хозяйствующие субъекты отдельных стран, сознательно производя излишнюю продукцию, реализуют ее на мировом рынке, приобретая необходимую для них продукцию, являющуюся избыточной для потребителей других стран. Нарастивая, укрепляя специализацию на производстве определенной группы товаров, конкретные страны получают необходимые им товары на международном рынке за счет обмена с другими странами, специализирующимися на иных группах товаров. В итоге международное разделение труда предстает как способ организации мировой экономики, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров и услуг, затем обмениваются ими.

Теория МРТ получила свое обоснование и развитие в работах классиков политэкономии А. Смита и Д. Рикардо. Анализируя МРТ, А. Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) доказывал необходимость свободы торговли и предпринимательства, поскольку, по его мнению, различные ограничения свободы торговли препятствуют дальнейшему углублению разделения труда между отдельными регионами и целыми странами.

Уничтожение этих барьеров и расширение поля международного обмена должны вести к специализации национальных экономик и росту их взаимозависимости, к складыванию общемирового хозяйства. А. Смит выдвинул лозунг свободной торговли (*laissez-faire*), ставший впоследствии столь популярным.

Идеи А. Смита получили отклик и развитие в вышедших позднее работах английских экономистов Д. Рикардо, Р. Торренса и Дж. Ст. Милля.

Теория сравнительных издержек производства

Главным достижением классиков в научной теории МРТ считается теория сравнительных издержек производства (сравнительных преимуществ), которая расценивается как основа экономического учения о международной торговле, экономическом обмене.

В основу теории сравнительных преимуществ положена идея естественных различий между экономиками стран, существующих в различной географической и природной среде. Одни страны долж-

¹ Подробнее см.: Экономика / Под ред. А.С. Булатова. М., 1997. С. 613 и след.

ны развивать промышленность, другие — специализироваться на производстве сельскохозяйственной продукции, сырья. Взаимный обмен продукцией приведет к повышению всеобщего благосостояния. Нарушение этих условий будет означать существенное повышение национальных издержек производства. Его более высокую стоимость по сравнению с зарубежными аналогами. Например, можно выращивать виноград в Шотландии, однако его стоимость была бы весьма высока, а полученное из него вино было бы малоупотребимо. Сопоставление затрат, связанных с производством тех или иных товаров, приводит к заключению, что вместо выпуска всех товаров, на которые существует спрос, значительно выгоднее сосредоточиться на производстве какого-либо одного товара, требующего наименьших затрат. Специализация производства на этом товаре позволит посредством обмена приобрести все другие товары на внешнем рынке.

Теорией сравнительных издержек доказывалась выгодность специализации не только в условиях абсолютного преимущества одной страны перед другой в производстве какого-либо определенного товара, но даже в условиях, когда такое преимущество отсутствует.

Когда с издержками ниже международного уровня не может быть произведен ни один товар, то по какому-то одному товару превышение этого среднего уровня будет наименьшим. На производстве именно этого товара, относительно более выгодном в сопоставлении с издержками на другие товары, и следует специализироваться. Даже в этом случае специализация может давать экономический эффект. Предусматривается и иная ситуация: в условиях преимущественного положения страны в производстве нескольких товаров ей следует специализироваться в выпуске лишь тех, по которым это преимущество максимально.

Для капитализма свободной конкуренции теория сравнительных преимуществ имела существенную научную и практическую значимость. Странам было выгодно продавать такие товары, национальные издержки производства которых относительно меньше, чем по другим изделиям, а покупать те, которые могут производиться самостоятельно, однако с большими, чем в других странах, затратами.

Вместе с тем теория сравнительных преимуществ уже в момент своего создания носила ограниченный характер: ее принципы могли быть реализованы лишь независимыми государствами. Колониальные и зависимые страны подвергались экономическому давлению, поэтому для них принцип сравнительных издержек был в основном неприемлем.

В своих дальнейших разработках теория сравнительных преимуществ представляет собой достаточно абстрактную модель, как правило отвлеченную от реальных процессов МРТ.

Несовершенство этой модели состоит прежде всего в том, что:

- она абсолютизирует принцип свободной конкуренции;
- она ограничивается рассмотрением лишь определенной пары товаров и стран;
- в ней предполагается прямой обмен товара на товар;
- не учитывается влияние масштабов производства и транспортных издержек.

Кроме того, не принимаются во внимание такие существенные черты международных экономических отношений, как трансграничное перемещение труда и капитала (не только товаров), вмешательство государств, международных корпораций в специализацию производства и другие факторы.

2. Основные факторы, влияющие на участие стран в МРТ, и показатели его развития

Что побуждает страны к участию в МРТ

К числу этих факторов можно отнести:

1. *Объем внутреннего рынка страны.* У крупных стран с развитым рынком больше возможностей найти на нем необходимые факторы производства и потребительские товары. И следовательно, меньшая потребность участвовать в международной специализации и товарообмене. В то же время развитый (диверсифицированный) рыночный спрос в стране побуждает расширять импортные закупки, возмещая их расширением экспортной специализации.

2. *Уровень экономического развития страны.* Необходимость участия страны в МРТ тем больше, чем меньше экономический потенциал страны.

3. *Обеспеченность страны природными ресурсами.* Высокая степень обеспечения страны моноресурсом (например, нефтью), а также низкая степень обеспечения полезными ископаемыми вызывает необходимость активного участия в МРТ.

4. *Удельный вес в структуре экономики страны базовых отраслей промышленности* (энергетика, добывающие отрасли, металлургия и др.). Чем выше удельный вес базовых отраслей, тем, как правило, меньше ее включение в систему МРТ.

Следует иметь в виду, что все названные факторы не абсолютны в своем проявлении. Их влияние может быть в той или иной степени

уменьшено, например, изменением международной конкурентоспособности местной продукции, ограничениями экспорта.

Главное в процессе развития МРТ — это то, что каждый его участник ищет и находит экономический интерес, выгоду от своего участия в МРТ.

Реализация преимуществ МРТ в процессе международного обмена любой страны при благоприятных условиях дает: во-первых, получение разницы между международной и внутренней ценой экспортируемых товаров и услуг; во-вторых, экономию внутренних затрат из-за отказа от национального производства при использовании более дешевого импорта.

Тенденции развития МРТ позволяют российским экономистам утверждать, что в перспективе оно будет постепенно углубляться. А на его основе опережающими темпами будет расти международный обмен товарами и услугами (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Кoeffициенты темпов международного разделения труда

Регион	1971—1980 гг.	1981—1990 гг.	1991—2000 гг.
Мир в целом	1,08	1,21	1,08
Промышленно развитые страны	1,11	1,31	1,15
Развивающиеся страны	0,99	1,03	0,80

Источник: Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского. М., 1994. С. 23.

Предполагается, что производство промышленно развитых стран во все большей степени будет ориентироваться на внешних потребителей, а внутренний спрос — на импорт. В развивающихся странах предполагается сравнительно быстрое, по преимуществу экстенсивное расширение внутреннего рынка.

Показатели развития МРТ

Процесс развития МРТ ставит проблему необходимости его изменения.

Российские экономисты для измерения МРТ предлагают ряд коэффициентов. Среди них:

- удельный вес экспорта в общем объеме произведенной продукции;
- удельный вес отрасли в общей стоимости экспорта;

• темпы роста отраслей экспортной специализации по сравнению с темпами роста всей промышленности страны.

В числе показателей развития МРТ на региональном уровне выделяют:

- коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общественного производства взаимодействующих стран;
- долю взаимного товарооборота в общественном производстве этих стран;
- коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общего внешнеторгового оборота.

Некоторые экономисты основными показателями развития МРТ считают экспортную, импортную и, соответственно, внешнеторговую квоты, удельный вес страны в международной торговле по отдельным товарам, внешнеторговый оборот на душу населения и др.

Очевидно, каждый из названных показателей может быть использован для характеристики тех или иных аспектов участия страны во внешнеэкономических связях. В зависимости от степени важности того или иного аспекта в процессе конкретного анализа на первый план может выйти тот или иной показатель.

Соотношение перечисленных показателей показано ниже.

Классификация показателей, характеризующих участие отдельной страны МРТ

Группа А. Уровень развития МРТ с учетом экспортно-импортных операций

1. Экспортная квота страны в ее ВВП.
2. Коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста ВВП.
3. Импортная квота в ее ВВП.
4. Коэффициент опережения темпами роста импорта темпов роста ВВП.
5. Внешнеторговая квота.

Группа Б. Место международного региона в системе внешнеэкономических связей отдельных стран с учетом экспортных операций

6. Доля экспорта страны в международном регионе в ее валовом экспорте.
7. Коэффициент опережения темпами роста экспорта страны в международный регион темпов роста ее валового экспорта.
8. Доля экспорта отдельной страны во взаимном экспорте стран международного региона.
9. Коэффициент опережения темпами роста экспорта отдельной страны в международный регион темпов роста взаимного экспорта группы стран данного региона.

3. Международная специализация и кооперирование производства

Международное разделение труда имеет свою внутреннюю структуру и соответствующие методы своего развития. Неотъемлемыми чертами МРТ являются международная специализация производства и международное кооперирование производства.

Международная специализация производства

Международная специализация производства (МСП) развивается по двум направлениям — производственному и территориальному.

В свою очередь, производственное направление подразделяется на:

- межотраслевую специализацию;
- внутриотраслевую специализацию;
- специализацию отдельных предприятий.

Территориальная МСП включает специализацию на производстве определенных товаров и их частей для мирового рынка:

- отдельных стран;
- группы стран;
- регионов.

К числу основных видов МСП относят

- предметная (производство готовых изделий) специализация;
- поддетальная (производство частей и компонентов изделий) специализация;
- технологическая или стадийная специализация.

Наибольшее распространение среди видов предметной специализации в мирохозяйственных связях получила специализация по производству готовой продукции.

Международная специализация по производству готовой продукции — динамичная форма МРТ. В 50—60-х гг. ведущее место занимала МСП на уровне первичных отраслей (автомобилестроение, самолетостроение, производство пластмасс, подшипников, радиоаппаратуры и т.д.) В 70—80-х гг. выделяется внутриотраслевая МСП и соответствующий обмен товарами-аналогами с различающимися потребительскими характеристиками (например, колесных тракторов и тракторов на гусеничном ходу, кожаной и резиновой обуви и т.п.).

В последнее время получила развитие специализация по производству комплектного оборудования, сооружению производственных предприятий «под ключ».

Поддетальная специализация в системе МСП — это специализация на производстве отдельных деталей, узлов, агрегатов с их по-

следующей поставкой предприятию, собирающему эти части и производящему готовый продукт.

Специализация предприятий разных стран на изготовлении частичных продуктов связана с современной НТР. Усложнение технологической структуры производства привело к росту числа деталей и узлов, используемых в готовом изделии. Например, в легковом автомобиле насчитывается до 20 тыс. деталей и узлов, в прокатных станках — около 100 тыс., в электровозах — до 250 тыс.

Примером такой специализации может служить производство шведского автомобиля «Вольво». Российский потребитель, приобретающий в Москве автомобиль этой марки, получает на самом деле лишь одну треть чисто шведской продукции. Более 60% комплектующих Швецией импортируется.

Технологическая специализация означает сосредоточение усилий стран на выполнении отдельных операций по изготовлению готового изделия (т.е. осуществление отдельных технологических процессов, например сборка, сварка, окраска, производство отливок, заготовок и т.п.). Примером международной технологической специализации может служить поставка из-за рубежа в Россию глинозема и выплавка из него алюминия.

Международное кооперирование производства

МСП должна развиваться с учетом общественных связей. Однако для того чтобы повысить эффективность производства, осуществить реализацию экономических выгод МСП, добиться осуществления комплексных экономических целей, его следует дополнить международным кооперированием производства (МКП).

Его объективной основой является растущий уровень развития производительных сил, дифференциация производства. МКП представляет собой процесс устойчивых производственных связей между самостоятельными предприятиями разных стран. МКП помогает фирмам сократить затраты на производство и обращение, а следовательно, себестоимость выпускаемой ими продукции, снижение издержек производства, усиление конкурентоспособности продукции, выпускаемой на условиях МКП. Все более полное и последовательное обособление из общего производства на предприятии отдельных стадий технологического процесса, выпуска составных частей конечного продукта и передача его «частичным» предприятиям означают существенный прогресс в разделении труда в производстве. Это способствует ускорению кооперационных процессов. В отдельных случаях МКП носит комплексный характер, охватывая

производство, научно-исследовательские и конструкторские разработки (НИОКР), а также сбыт продукции. Как определенная система отношений МКП характеризуется специфическими областями применения и методами сотрудничества.

МКП в ее развитых формах охватывает различные сферы кооперирования:

1. Международное производственно-технологическое кооперирование. В эту сферу входят:

- вопросы передачи лицензий и использования прав собственности;

- подрядное кооперирование в области строительных и монтажных работ, модернизации кооперирующихся предприятий;

- совершенствование управления производством, стандартизация, унификация, сертификация, распределение производственных программ.

Организационной формой реализации совместных программ стран-кооперантов, планирующих осуществление технически сложных и дорогостоящих проектов, которые не под силу компаниям одной страны, даже при поддержке правительства, являются международные консорциумы. Они возникают в авиационной, космической промышленности, энергетике, в деле создания международных свободных экономических зон и в некоторых других отраслях и сферах деятельности.

2. Торгово-экономические процессы, связанные с реализацией кооперированной продукции, а именно взаимосвязанной продукции между кооперантами и третьими лицами в странах-партнерах.

3. Послепродажное обслуживание техники.

Так, к примеру, головной фирмой аэробуса А-300 с его модификацией А-310; А-320 является компания «Эрбас индастри». Национальные компании ряда европейских стран (Франция, Германия, Великобритания, Испания, Нидерланды и Бельгия) имеют в ней свои доли акций. Будучи генеральным подрядчиком, «Эрбас индастри» осуществляет свои связи с авиакомпаниями и правительствами заинтересованных стран, определяет политику в сфере продаж, послепродажное обслуживание и обучение летно-технического персонала клиентов.

Выделяют три основных метода, которые используются при налаживании кооперационных связей:

- 1) осуществление совместных программ;
- 2) специализация в договорном порядке;
- 3) создание совместных предприятий.

Осуществление совместных программ, в свою очередь, реализуется в двух основных формах: подрядном производственном кооперировании и совместном производстве.

Подрядное производственное кооперирование предполагает выполнение определенной работы исполнителем по поручению заказчика. Подрядное соглашение между двумя сторонами обуславливается сроками, объемами, качеством исполнения и др.

Договорная специализация предполагает разграничение производственных программ между участниками производственного кооперирования. Договаривающиеся стороны стремятся устранить или уменьшить дублирование производства и прямую конкуренцию между собой на рынке.

Совместное производство — это так называемая интегрированная кооперация, получившая широкое распространение в мире. При такой организационной форме объединяется капитал нескольких участников для реализации отдельных согласованных целей.

Международное производство

В ходе процессов интернационализации производства и капитала, глобализации мирохозяйственных связей в последней четверти XX в. наблюдается поступательное развитие международного производства. К началу XXI в. международное производство становится важной отличительной чертой современного мирового хозяйства.

Международное производство представляет собой организуемый из единого центра кооперационный производственный процесс, осуществляющийся в ряде стран и регионов, охватывающий десятки и сотни тысяч работников. Результатом этого процесса становится международный продукт с высокой степенью стандартизации, унификации, качества и конкурентоспособности.

Международное производство базируется как на «старом», традиционном МРТ — специализации различных стран и регионов, так и на новом МРТ, которое вовлекает в свою орбиту ряд развивающихся стран с новыми для них функциями в производственных отношениях. Речь идет в первую очередь о создании в этих странах ряда предприятий и производств, некоторых новых отраслей промышленности (швейной, электротехнической, электронной), связанных с системой тесных производственно-кооперационных отношений с предприятиями крупнейших международных корпораций. Международные корпорации выносят свои филиалы за рубеж, где изготавливаются детали, компоненты, полуфабрикаты. Сборка осуществляется в стране базирования международных корпораций, в

то же время сборочные производства переносятся в развивающиеся страны. Это дает ряд преимуществ. Появляется возможность экономить на транспортных расходах, так как перевозка машин и оборудования в разобранном виде обходится дешевле. Международные корпорации повышают конкурентоспособность своего экспорта за счет разницы в импортных пошлинах на собранные машины и на комплектный набор компонентов такой машины. Наконец, заработная плата работников в развивающихся странах, занятых на производстве, подконтрольном международной корпорации, ниже, чем в стране ее базирования.

Международные корпорации, наращивая свою производственную деятельность за пределами страны базирования, способствуют все большему углублению специализации производства — от предметной, подетальной, поузловой, технологической. Причем эта специализация сосредоточивается в рамках международного производства крупнейших мировых корпораций. В результате МРТ, будучи интернациональным по форме, все больше получает черты внутрифирменного. Однако эта внутрифирменность МРТ не означает локальности, ограниченности. МРТ становится глобальным по содержанию.

До 70-х гг. внутрифирменное разделение труда в мировой экономике охватывало в основном промышленно развитые страны. В 70—80-х гг. этот процесс распространяется и на ряд развивающихся стран. В орбиту своей деятельности в развивающихся государствах, как и ранее в промышленно развитых странах, международные корпорации втягивают множество мелких и средних компаний, ставят в положение зависимости малый бизнес. Зависимость формируется на базе прямых функциональных связей, т.е. на основе развития технологий производства, специализации, кооперирования, организации сбыта продукции, передачи ноу-хау и т.п.

Международное производство, формируемое международными корпорациями, становится неотъемлемой частью и базой их мирохозяйственных связей, внешней торговли, перемещения капитала, инвестиций, передачи технологий.

Вместе с тем современное международное производство не может быть сведено только к совокупности примеров, связанных с деятельностью международных корпораций. Наряду с этим существует разнообразие международного совместного производства. Оно складывается между юридически и экономически самостоятельными хозяйственными единицами в форме межфирменного производственного кооперирования.

По данным американских экономистов, объем международного производства («интернационализованного производства») возрос с 4,5% глобального продукта в 1970 г. до 7% в 1990 г. В промышленном производстве объем международного производства достигает 15%¹. Заметно интенсифицировавшийся в 90-х гг. процесс интернационализации, экспансия ТНК на мировых рынках, резкий рост объемов и новые формы межфирменного производственного кооперирования (прежде всего так называемое офшорное программирование) позволяют сделать вывод о заметном росте доли международного производства в валовом мировом промышленном продукте. В пользу этого вывода свидетельствует тот факт, что, например, для большинства крупнейших международных корпораций объем зарубежного производства превышает 50% основной номенклатуры изделий.

Таким образом и объемы, и значение международного производства имеют объективную тенденцию к возрастанию. Можно с определенной уверенностью утверждать, что XXI век станет веком международного интернационализованного производства товаров, услуг, технологий, информации. Однако пока еще рано говорить о его преобладании над национальным производством. Основная масса продукции по-прежнему выпускается национальными производителями в пределах их собственных границ.

Процесс межгосударственного регулирования международных экономических отношений, развернувшийся с середины XX в., во все большей степени стал затрагивать основы МРТ. Стихийное нерегулируемое МРТ все более заменяется планируемым, управляемым процессом. Теория и практика МРТ в 80-х гг. получает все больший акцент на модернизацию МРТ, особенно между развитыми и развивающимися странами.

4. Современные западные теории модернизации МРТ

Западные исследования в области модернизации МРТ условно можно подразделить на:

- 1) различные варианты концепции «взаимозависимости стран»;
- 2) конкретные рекомендации, планы перестройки существующей модели МРТ.

Идеи концепции «взаимозависимости» с середины 70-х гг. относятся к числу наиболее распространенных. Они стали основой для

¹ См. The NBER Digest «National Bureau of Economic Research». Cambr., 1996. P. 2—3.

теории нового, оптимального разделения труда. Эти идеи провозглашены в качестве официальной доктрины рядом промышленно развитых стран и международных организаций.

Один из представителей концепции «взаимозависимости», нидерландский экономист К. Нувенхузе, в обосновании своих идей прежде всего обращается к экологическим факторам, общим для всех стран. К ним он относит неустойчивость окружающей среды и ограниченность природных ресурсов Земли. Поскольку, по его мнению, существует зависимость развитых стран от развивающихся в сырье, а развивающихся стран от развитых — в технике, технологии и др., то, соответственно, существует взаимная зависимость друг от друга и «взаимное давление». Исходя из такой обстановки, по мнению нидерландского экономиста, и следует строить МРТ. Эта теория подвергалась справедливой критике как в России, так и за рубежом.

Другой экономист, Р. Купер (США), также обращается к проблеме взаимозависимости, рассматривая ее в разных аспектах. По его мнению, существует четыре вида взаимозависимости: 1) структурная, когда страны настолько взаимосвязаны, открыты друг другу, что изменения в экономике одной страны непременно сказываются на другой; 2) взаимозависимость целей в области экономической политики; 3) взаимозависимость внешних факторов экономического развития; 4) политическая взаимозависимость. При определенных оговорках эта теория достаточно позитивна и четко подмечает тенденции усиления взаимозависимости стран в системе мирового хозяйства.

Концепции взаимозависимости носят довольно общий характер. Они являются отправной точкой для другой группы экономических теорий — теорий модернизации существующего МРТ.

Основная идея модернизации МРТ заключается в том, что развивающимся странам нужно отказаться от политики протекционизма и широко привлекать иностранный капитал в экономику.

Многие развивающиеся страны так и поступили, провозгласив проведение политики открытых дверей, открытости экономики, учреждая многочисленные совместные предприятия, организуя зоны свободного предпринимательства и др. В наибольшей степени в этом отношении преуспели так называемые новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Вместе с тем они не отказывались полностью и от идей протекционизма, используя их при необходимости.

В ответ на призывы западных экономистов и политиков ослабить протекционизм «Юга», т.е. развивающихся стран, «южане» требуют того же, а также разного рода преференций, от развитого «Севера».

В чем же практическая суть идей нового и модернизированного МРТ с точки зрения западных экономистов?¹ Основной смысл заключается в установлении новой отраслевой направленности в индустриальной политике развивающихся стран. Им предлагается ориентироваться либо на производство трудоемких, материалоемких, стандартизированных изделий, на экспорт для удовлетворения в первую очередь нужд развитых стран.

Промышленно развитые страны должны сосредоточить свои интересы на тех отраслях экономики, где велика доля высококвалифицированной рабочей силы и особенно интенсивно протекает научно-технический прогресс.

Эта теория последовательно реализуется на практике. Так, в общем объеме прямых инвестиций иностранного капитала в развивающихся странах растет доля капитала, направляемого в отрасли обрабатывающей промышленности. Происходит процесс перемещения части «грязных» производств в развивающиеся страны.

Отраслевая специализация осуществляется по трехступенчатой схеме:

1) развитые страны выпускают в основном товары, требующие сравнительно квалифицированного труда и современных технологий;

2) менее развитые из числа развивающихся государств специализируются на производстве трудоемких изделий, поставке сырья на мировой рынок. Самые слаборазвитые страны вообще не попадают в эту схему;

3) промышленно развитые страны концентрируют усилия на капиталоемкой, высокотехнологичной продукции.

Анализ современных концепций МРТ, предлагаемых планов по его модернизации, а также реализация этих концепций на практике показывает, что на данном уровне развития мировых производительных сил сложился новый тип международной специализации и кооперирования между промышленно развитыми и развивающимися странами, усиливается интеграция развивающихся стран в мировое хозяйство.

¹ Под выражением «международное разделение труда», как отмечал Я. Тинберген, понимается «географическое размещение видов экономической деятельности в мире». См.: Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. М., 1980. С. 174.

5. Россия в системе МРТ

В ближайшие годы должно осуществляться расширение участия России в МРТ по пути эффективного использования главных составляющих богатства России — земли, природных ископаемых, сырья, фондов, готовой продукции, кадровых ресурсов. Не следует сбрасывать со счетов и сравнительно высокий научно-технический потенциал страны (в ряде отраслей).

Поиск своей ниши в системе МРТ независимой Россией происходит достаточно сложно, противоречиво и во многом стихийно.

Либерализация внешнеэкономической деятельности способствует процессу открытия российской экономики мировому рынку. Россия все больше включается в систему МРТ. При этом ход этого включения имеет как позитивные, так и негативные аспекты.

Позитивным моментом является то, что Россия может приобретать необходимые ей товары на мировом рынке по ценам ниже затрат на их собственное производство. В свою очередь, при экспорте собственной продукции страна получает выгоду, если вывозные цены выше внутренних.

Вместе с тем в структуре российского экспорта и импорта закрепилось крайне неблагоприятное сочетание факторов производства с преобладанием таких факторов, как сырье и неквалифицированный труд. Ухудшается экологический фон внешней торговли. В российском экспорте стабильно растет доля неблагоприятных в экологическом отношении отраслей, а в импорте увеличивается объем поступления товаров, не безвредных для здоровья человека.

Подобное участие в МРТ, такая международная экономическая специализация хотя может быть объяснена складывающейся ситуацией переходного периода, однако на деле является устойчивой традицией участия России, например, в европейском разделении труда, сложившемся еще в XIV—XV вв. Именно тогда России было отведено место экспортера сельскохозяйственных товаров, сырья и полуфабрикатов.

Дело в том, что в сотрудничестве любой страны с мировым рынком важную роль играет сырьевой фактор. Например, сырьевой фактор составляет основу экономики Канады. Она реализует на мировом рынке железную руду, цветные металлы, нефть — сырую и переработанную. Однако при этом она не стала ничьим «сырьевым придатком». Австралия также является крупнейшим поставщиком железной руды и алмазов. Наконец, США и Германия прошли свой путь сырьевого развития. Суть проблемы состоит в другом: во-первых, в те-

чение какого периода может сохраняться преимущественно сырьевая специализация страны; во-вторых, как используются средства, зарабатываемые на продаже сырья; в-третьих, насколько интенсивно перерабатываются сырьевые избыточные факторы производства при их экспорте.

В целом, признавая неизбежность активного использования сырьевого фактора в мирохозяйственных связях России, все же приходится констатировать, что такая специализация вряд ли адекватно соответствует долгосрочным интересам России, ее роли и возможностям в мировом хозяйстве.

С распадом СССР специализация России сохранила топливно-сырьевую направленность. При этом вывоз топливно-энергетической продукции осуществлялся в обстановке снижения мировых цен на энергоресурсы. Только за 1992—1994 гг. удельная таможенная стоимость экспорта сократилась по нефти приблизительно на 22%, а по газу более чем на 14%.

Такая специализация в действительности отражает объективные закономерности экспорта существующих избыточных факторов производства в России — нефти и газа.

Для современной международной специализации России помимо нефти и газа становится характерной и продукция некоторых других отраслей промышленности, отличающихся, как правило, низкой технологичностью и экологичностью. В их числе — черная и цветная металлургия, базовая химия, целлюлозно-бумажная промышленность. Совокупная доля эти отраслей в российском экспорте за 1992—1996 гг. выросла в два раза. При этом стоимость экспорта неэкологичных отраслей промышленности выше, чем совокупная стоимость вывоза нефти и газа (рис. 2.1).

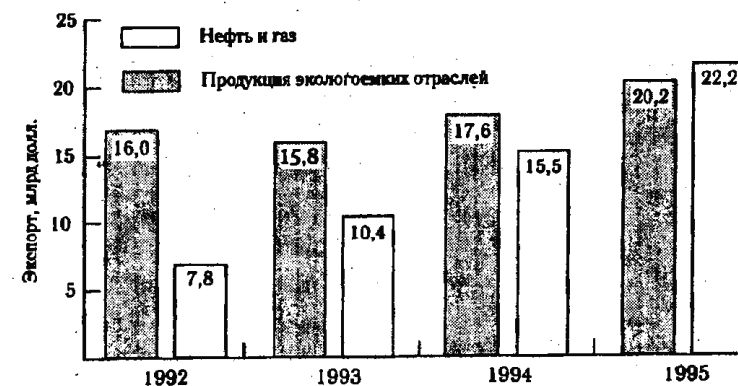


Рис. 2.1. Тенденции экспортной специализации

Как свидетельствуют специалисты, отход от малоэффективной ориентации на вывоз топливно-энергетического и иного сырья в пользу экологичной продукции представляет собой шаг назад или даже тупиковое направление в процессе интернационализации российской экономики. В этой связи особенно настораживает рост удельного веса металлургии в отраслевой структуре экспорта промышленной продукции. С 11,3% в 1989 г. он вырос до 25,3% в 1995 г. В середине 90-х гг. доля металлургической продукции в валовом промышленном производстве страны у России примерно в 2–4 раза выше, чем в промышленно развитых странах.

Наглядное представление о структуре экспорта и импорта промышленной продукции дает табл. 2.2.

Таблица 2.2

Структура экспорта и импорта промышленной продукции
(% к итогу)

Товарные группы	Экспорт				Импорт			
	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.
Продукция добывающей промышленности	41,5	41,7	40	30	3,6	5,8	3	2
В том числе:								
топливно-энергетические ресурсы	40,5	40,6	38	29	2,6	3,6	1	1
Продукция обрабатывающей промышленности	58,5	58,3	60	70	96,4	94,2	97	98
В том числе:								
черные и цветные металлы	11,3	25,3	23	21	5,1	8,2	8	7
химические товары	4,6	9,5	11	10	4,1	10,5	8	7
продукция деревообработки	3,7	5,4	4	5	1	2,1	1	1
машины, оборудование и транспортные средства	18,3	9,9	14	23	44,8	32,8	43	50
товары длительного пользования, продовольствие	2	3,3	4	3	15,8	27,9	21	14

Источники: статистические материалы Министерства экономики и Министерства промышленности и торговли РФ.

Что касается участия России в МРТ со своей готовой продукцией, то пока перспективы малообнадешивающи. Определенные возможности имеются только у неэлектромеханического машиностроения, включая общее машиностроение и производство специализированного промышленного оборудования, в рамках расширения техносотрудничества и производственной кооперации с традиционными партнерами в регионах СНГ и Восточной Европы, а также среди развивающихся стран. Объем технического содействия, оказываемый Россией другим государствам, составил в 1996 г. 589 млрд долл., увеличившись по сравнению с 1995 г. на 16%. В 1997 г. объем этого сотрудничества достигнет порядка 750 млн долл. В середине 90-х гг. техносотрудничество оказывалось 36 странам мира. Основной объем работ пришелся на Китай, Иран, Индию, Марокко, Грецию, Кубу. В этих странах введены в действие ряд энергетических, металлургических и других промышленных объектов.

Магистральное направление мирохозяйственной стратегии России состоит в развитии наукоемкой готовой продукции (авиационное машиностроение, научные приборы и инструменты, средства телекоммуникаций, некоторые виды химической продукции, фармацевтические товары). Вся эта продукция имеет устойчивые и растущие рынки сбыта за рубежом. Пока же (в середине 90-х гг.) доля продукции высокотехнологичных отраслей в российском экспорте товаров обрабатывающей промышленности составляет 5%, что значительно ниже среднего показателя по странам Организации экономического сотрудничества и развития (23–25% в первой половине 90-х гг.) (рис. 2.2).

Для обеспечения прошлых позиций по вышеназванным направлениям наукоемкой готовой продукции на мировом рынке России

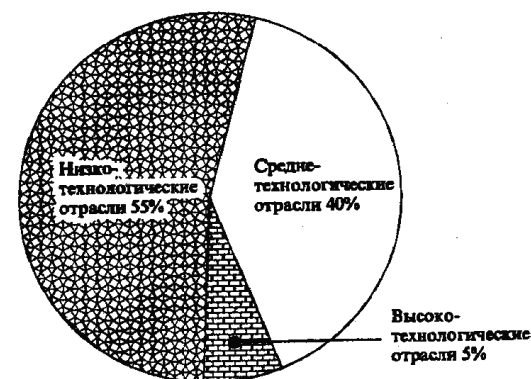


Рис. 2.2. Экспорт продукции обрабатывающей промышленности в 1995 г. (классификация по уровню технологичности)

нужна существенная финансовая, информационно-консультационная, маркетинговая инфраструктура государственной поддержки соответствующих производств. Только при такой поддержке, а также активной экспортной политике Россия сможет перевести накопленный интеллектуальный и технологический потенциал в конкурентные преимущества на мировом рынке.

Помимо развития эффективного экспорта Россия должна идти по пути широкого развития международного внутриотраслевого кооперирования. Этот вид МРТ открывает существенные возможности для включения в мировое производство различных отраслей российского машиностроения.

Указывая на объективную необходимость всемерного участия России в системе МРТ, следует помнить, что включение в этот процесс отнюдь не самоцель, а должно быть направлено на повышение эффективности народного хозяйства. Основное (но не единственное) условие вовлечения России в современное МРТ состоит в том, насколько это участие отвечает национальным интересам России, ее экономической безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

Овчинников К.П. Международное разделение труда: тенденции и противоречия. М., 1987.

Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. *И.П. Фаминского*. М., 1994.

Семенов К.А. Принципы международного разделения труда. М., 1996.

Раздел II

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОВАРООБМЕН И ДВИЖЕНИЕ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Содержание раздела II

Глава 3. Международная торговля

1. Международная торговля в системе МЭО
2. Концепции международной торговли
3. Динамика территориально-товарной структуры международной торговли
4. Международная торговля услугами. «Электронная торговля»

Глава 4. Противоречия международной торговли («торговые войны») и пути их урегулирования

1. Причины возникновения и особенности противоречий в международной торговле
2. Регулирование мировой торговли международными организациями
3. Регионализм в международной торговле
4. Место и роль России в международной торговле

Глава 5. Международное движение капитала

1. Причины международного движения капитала и его основные формы
2. Современные особенности и тенденции международного движения капитала
3. Международное движение капитала и его последствия для стран — экспортеров и импортеров капитала
4. Вывоз капитала из России

Глава 6. Иностранные инвестиции в экономике России

1. Необходимость привлечения иностранного капитала и его значение для экономики России
2. Инвестиционный климат в России
3. Формы участия иностранного капитала в экономике России

Глава 7. Свободные экономические зоны

1. Сущность СЭЗ, причины их создания и их место в мирохозяйственных связях
2. Разновидности СЭЗ и их основные черты
3. Особенности инвестиционного климата СЭЗ
4. СЭЗ в России

Глава 8. Международная миграция рабочей силы

1. Причины международной миграции рабочей силы
2. Волны международной миграции рабочей силы и их основные особенности
3. Направления миграций
4. Современные центры притяжения рабочей силы
5. Государственное регулирование миграции рабочей силы
6. Россия на международном рынке труда

Глава 9. Международный обмен технологиями

1. Обмен технологиями как составная часть МЭО
2. Основные особенности развития международного рынка технологий
3. Формы международного обмена технологиями
4. Международное регулирование рынка технологий
5. Россия в системе международного обмена технологиями

Глава 10. Международные корпорации как субъект международных экономических отношений

1. Отличительные черты международных корпораций и их разновидности
2. Основные особенности развития ТНК
3. Роль ТНК в мирохозяйственных связях
4. Становление и перспективы российских международных компаний — финансово-промышленных групп

Раздел II. Международный товарообмен и движение факторов производства

Задача настоящего раздела — показать основные направления международного обмена товарами, услугами, инвестициями, технологиями, проследить важнейшие пути международной миграции рабочей силы, показать факторы, способствующие созданию свободных экономических зон.

Глава 3. Международная торговля

1. Международная торговля в системе МЭО

Роль международной торговли

Традиционной и наиболее развитой формой МЭО является внешняя торговля. По некоторым оценкам на долю торговли приходится около 80% всего объема МЭО.

Международная торговля опосредует большинство видов международного сотрудничества.

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. По определению Дж. Сакса, «экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы»¹.

Международная торговля является формой связи между производителями разных стран, возникающей на основе МРТ, и выражает их взаимную зависимость. Современные МЭО, характеризующиеся активным развитием мировой торговли, вносят много нового и специфического в процесс развития национальных экономик.

Структурные сдвиги, происходящие в экономике различных стран под влиянием НТР, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных

¹ Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. М., 1994. С. 244.

хозяйств. Это способствует активизации международной торговли. В международную торговую систему ежегодно поступает до четверти произведенной в мире продукции. Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям ВТО, на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития. Внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста. Одновременно значительно выросла зависимость стран от международного товарообмена.

Понятие внешней торговли

Под термином «внешняя торговля» понимается торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров.

Многообразная внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации на торговлю готовой продукцией, машинами и оборудованием, сырьем, услугами, технологиями. В последние десятилетия бурно развивается торговля финансовыми инструментами (деривативами), производными от финансовых инструментов, обращающихся на наличном рынке, например облигациями или акциями.

Международная торговля предстает как совокупный объем торговли всех стран мира. Однако термин «международная торговля» употребляется и в более узком значении. Он обозначает, например, совокупный объем внешней торговли промышленно развитых стран, совокупный объем внешней торговли развивающихся стран, совокупный объем внешней торговли стран какого-либо континента, региона, например стран Восточной Европы, и т.п.

Международная торговля характеризуется тремя основными показателями: товарооборотом (общий объем), товарной структурой и географической структурой.

Внешнеторговый оборот включает сумму стоимости экспорта и импорта страны, участвующей в международном товарообмене. Различают стоимостный и физический объемы внешней торговли.

Стоимостный объем подсчитывается за определенный отрезок времени в текущих (изменяющихся) ценах соответствующих лет с использованием текущих валютных курсов.

Физический объем внешней торговли исчисляется в постоянных ценах. На его основе можно производить необходимые сопоставления, определять реальную динамику внешней торговли.

Объем международной торговли подсчитывается путем суммирования объемов экспорта всех стран.

2. Концепции международной торговли

Экономисты многих стран начиная со средних веков стремились выяснить причины внешней торговли и роль, которую она играет в хозяйственной жизни страны.

Меркантилизм

Меркантилисты, представляющие интересы торговой буржуазии в период разложения феодализма и становления капитализма (XV—XVIII вв.), высоко оценивали роль внешней торговли в деле достижения богатства нации. Однако деньги считались единственным богатством, а обмен товаров на деньги представлялся единственным способом увеличения богатства. В то же время импорт товаров, т.е. отдача денег, согласно воззрениям меркантилистов, был равносильным уменьшению богатства. В итоге рекомендации меркантилистов сводились к тому, чтобы стимулировать экспорт и путем государственного вмешательства ограничивать импорт.

Наиболее известными представителями меркантилизма были английские экономисты У. Стаффорд (1554—1612), Т. Мен (1571—1641), французский экономист А. де Монкретьен (1575—1621), впервые употребивший термин «политическая экономия». Сторонником меркантилизма был русский экономист И.Т. Посошков (1652—1726), отстаивавший идеи развития отечественного производства, в частности путем развития торговли и увеличения товарооборота с другими странами, выступал за организацию в России цехов («Книга о скудости и богатстве», 1724).

Вводившиеся ограничения импорта осложняли международную торговлю, противоречили логике развития капиталистического производства. Откровенно протекционистской доктрине меркантилизма были противопоставлены идеи свободной торговли (фритредерства), сторонники которой по-новому оценивали роль внешней торговли в международных экономических отношениях, ее причины и внешне-торговую политику государств.

Выбор политики свободной торговли или протекционизма во внешней торговле в их бескомпромиссном варианте был характерен для прошлых столетий. В наше время эти два подхода взаимосвязаны и переплетаются. Но во все большей степени в этом противоречивом единстве проявляется ведущая роль принципа свободной торговли.

Классическая теория международной торговли

Впервые политика фритредерства была определена А. Смитом при обосновании им теории международной торговли, доказывающей необходимость либерализации условий ввоза заграничных товаров путем ослабления таможенных ограничений. А. Смит доказывал необходимость и важность внешней торговли, подчеркивая, что «обмен благоприятен для каждой страны; каждая страна находит в нем абсолютное преимущество». Анализ А. Смита явился исходной точкой классической теории, которая служит основой для всех видов политики свободной торговли¹.

Д. Рикардо дополнил и развил идеи А. Смита². Он показал, почему нации торгуют, в каких пределах наиболее выгоден обмен между двумя странами, выделяя критерии международной специализации. В интересах каждой страны, считает Д. Рикардо, специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость, и для которого относительная выгода является наибольшей.

Теория сравнительных преимуществ

Рассуждения Рикардо нашли свое выражение в принципе или теории сравнительных преимуществ (сравнительных издержек производства). Д. Рикардо доказал, что международный обмен возможен и желателен в интересах всех стран. Он определил ту ценовую зону, внутри которой обмен выгоден для каждого.

Дж. С. Милль в своих «Принципах политической экономии» (1848 г.) показал, по какой цене осуществляется международный товарный обмен. Согласно Миллю, цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупный экспорт каждой страны позволяет покрывать ее совокупный импорт. Формулирование Закона интернациональной стоимости, или «теории интернациональной стоимости», — важная заслуга Дж. С. Милля³. Теория международной стоимости показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами. Эта рыночная цена зависит от спроса и предложения.

¹ См.: Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962.

² См.: Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Соч.: В 3 т. М., 1955. Т. 1.

³ См.: Милль Дж. С. Основы политической экономии: В 3 т. М., 1980. Т. II. С. 357.

Новое слово в развитии теории классиков буржуазной политэкономии было сказано Г. Хаберлером, который конкретизировал ее с точки зрения всех факторов производства, а не только труда.

Основы современных представлений о том, какими причинами определяются направления и структура международных торговых потоков, возможные преимущества в международном обмене, заложили шведские ученые-экономисты Э. Хекшер и Б. Олин.

Теория сравнительных преимуществ объясняет международную торговлю межстрановыми различиями в относительных издержках производства. Однако она не отвечает на основной вопрос: почему возникают эти межстрановые различия? По мнению шведских экономистов, межстрановые различия в относительных издержках объясняются главным образом тем, что, во-первых, в производстве различных товаров факторы используются в разных соотношениях; во-вторых, национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторами производства — трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах или ценами.

Схема Хекшера—Олина

Согласно теории Хекшера—Олина страны будут стремиться экспортировать товары, требующие значительных затрат факторов производства, которыми они располагают в относительном избытке. И, соответственно, товары, требующие небольших затрат дефицитных для страны факторов, в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратном отношении. В результате в скрытом виде будут экспортироваться избыточные факторы и импортироваться дефицитные факторы производства.

Теория Хекшера—Олина успешно объясняет многие закономерности международной торговли. Страны действительно вывозят преимущественно ту продукцию, в затратах на производство которой преобладают относительно избыточные у них ресурсы. Однако не все явления международной торговли укладываются в схему, предложенную Хекшером и Олином. Структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно выравнивается. Центр тяжести в мировой торговле постепенно смещается к взаимной торговле «подобными» товарами между «подобными» странами.

¹ См.: Haberler G. von. The Theory of international Trade. L., 1936.

В 1948 г. американские экономисты П. Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали доказательство теоремы Хекшера—Олина, представив свою теорему: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами.

В концепциях торговли, основанных на модели Д. Рикардо с дополнениями Хекшера—Олина и Самуэльсона, торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, с помощью которого можно сократить разрыв в уровне развития между странами.

Парадокс Леонтьева

Дальнейшее развитие теория внешней торговли получила в исследовании американского экономиста В. Леонтьева под названием «парадокс Леонтьева». Парадокс заключается в том, что, используя теорему Хекшера—Олина, Леонтьев показал, что американская экономика в послевоенный период специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, чем капитала. Иными словами, американский экспорт по сравнению с импортом был более трудоемок и менее капиталоемок. Этот вывод противоречил всем существовавшим ранее представлениям об экономике США. По общему мнению, она всегда характеризовалась избытком капитала и, в соответствии с теорией Хекшера—Олина, следовало, что США экспортируют, а не импортируют высококапиталоемкие товары.

В последние годы открытие Леонтьева получило широкий резонанс. Многие экономисты из разных стран дискутировали на эту тему, разъясняя «парадокс Леонтьева». В итоге теория сравнительных преимуществ получила дальнейшее развитие путем учета дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию. К числу новых обстоятельств можно отнести следующие:

неоднородность факторов производства, в первую очередь рабочей силы, различающейся по уровню квалификации. Согласно этому обстоятельству избыток в стране значительного количества высокоорганизованной и неквалифицированной рабочей силы ведет к экспорту сложных изделий. В то время как преобладание неквалифицированного труда в структуре занятого населения склоняет экономику страны к производству и экспорту продукции, не требующей высокого уровня квалификации;

• значительную роль природных ресурсов, которые могут быть задействованы в производстве только вкупе с большими объемами капитала (например, в отраслях добывающей промышленности). Это в известной степени объясняет, почему экспорт из развивающихся стран, богатых природными ресурсами, является капиталоемким, хотя капитал в этих странах не является относительно избыточным фактором производства;

влияние на международную специализацию внешнеторговой политики государств. Государство может ограничивать импорт и стимулировать производство внутри страны и экспорт продукции тех отраслей, где интенсивно используются относительно дефицитные факторы производства.

«Альтернативные» теории международной торговли

Существенные изменения, происходящие в системе мирового хозяйства и международных отношений в послевоенный период, привели к возникновению ряда факторов, которые не всегда вписываются в классическую теорию сравнительных преимуществ. Эти новые факторы не столько отвергают классическую теорию, сколько в той или иной степени отражают новые реалии МЭО.

Одной из современных теорий международной торговли является концепция «технологического разрыва» (Г. Хафбауэр, Р. Вернон — США). При анализе внутриотраслевого обмена странами со сходной экономической структурой авторы этой концепции заостряют внимание на временном разрыве в производстве и экспорте одних и тех же изделий в различных странах. Специализация при таком подходе определяется последовательностью начала производства изделий в разных странах с использованием тех факторов производства, которые позволяют в условиях их одновременного выхода на мировой рынок занимать прочные позиции. Страна, освоившая производство нового продукта, имеет сравнительные преимущества над другими, вследствие монополии на рынке данного товара, и обеспечивает удовлетворение как внутреннего потребления, так и внешнего спроса.

Появление нового продукта в той или иной стране объясняется различиями в научно-техническом потенциале, уровне квалификации рабочей силы (в том числе и величине заработной платы), в степени восприятия производственным аппаратом достижений научно-технического прогресса. С середины 60-х гг. экономисты западных стран (Р. Вернон, Дж. Кравис, Л. Уэлс и др.) активно развивают теорию «жизненного цикла продукта». Эта теория объясняет

развитие мировой торговли готовой продукцией на основе этапов ее жизни на рынке. Движение на рынке нового продукта проходит несколько фаз: появление, рост спроса, его насыщение, спад. Переход продукта из одной стадии в другую создает новые возможности для размещения производства в разных странах с разной степенью обеспеченности необходимыми условиями производства, так как меняется характер производства, требуемый уровень квалификации рабочей силы и т.п.

На первом этапе, когда продукт производится небольшими сериями, важнейшими факторами являются научные кадры и инженеры. В период роста производство продукта становится все более массовым, появляются имитирующие изделия в других странах, распространяются ноу-хау. На этой фазе производство продукта начинает перемещаться в менее развитые в научно-техническом отношении страны.

На третьей фазе цикла увеличивается число конкурирующих изделий, поддержание спроса осуществляется за счет снижения цен. На первый план выходит проблема снижения издержек производства. В результате появляется тенденция перемещения производства данного продукта в те страны, где издержки его производства ниже. Удовлетворение спроса на данный продукт в развитых странах идет за счет его импорта из стран с низкими издержками производства. В стране же родоначальнице этого продукта происходит совершенствование технологии изделия или же взамен создается относительно новый продукт. Теория «жизненного цикла продукта», отражая определенные реальности развития производства многих продуктов, не является универсальным объяснением тенденций развития международной торговли. Существует немало товаров (например, товары с коротким жизненным циклом, высокими затратами на транспортировку, предоставляющие значительные возможности для дифференциации по качеству, с узким кругом потенциальных потребителей), которые не вписываются в теорию «жизненного цикла продукта».

Эффект масштабности производства

Некоторые экономисты раскрывают механизм международной торговли, используя эффект масштабности производства. Сторонниками такого подхода наряду с Б. Олином, активно формировавшим эту теорию, являются Р. Дризе, П. Крюгман, Г. Хафбауэр и др. Суть этой теории в том, что страна с большим внутренним рынком будет экспортировать те товары, выгодность которых определяется экономией в крупномасштабном производстве. Международная торговля

позволяет расширять рынок сбыта, формировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок любой отдельно взятой страны. Страна с небольшим внутренним рынком производства будет концентрироваться на выпуске продукции, не требующей особых преимуществ в масштабе, т.е. уникальной продукции, имеющей высокий спрос на мировом рынке, несмотря на сравнительно высокие продажные цены.

Теория эффекта масштабности производства также не является универсальной, поскольку рассматривает лишь часть номенклатуры внешней торговли. К тому же реализация эффекта масштаба производства связана с концентрацией производства и укрупнением фирм, превращающихся в монополистов. Соответственно меняется структура рынков и механизм их функционирования. Они становятся олигополитическими со свойственной им монополистической конкуренцией, что мешает развитию международной торговли на принципах либерализации международных экономических отношений.

Успешную попытку выявить новые факторы, определяющие развитие современной международной торговли, сделал американский экономист М. Портер. В своих работах, посвященных изучению международной конкуренции¹, он выделяет четыре главных параметра, определяющих развитие современной внешней торговли крупнейших промышленно развитых стран: факторы производства; условия спроса; близкие и обслуживающие отрасли; стратегия фирмы и конкуренция.

М. Портер показывает, что факторы производства страной не наследуются, а создаются в процессе ее расширенного воспроизводства. Условия спроса — это требования рынка, определяющие развитие фирмы, а также учет и предвосхищение развития мирового рынка.

Третья составляющая, определяющая развитие внешней торговли фирмы, характеризует наличие компетентного, высокопрофессионального, с глубокими традициями производственного окружения, влияющего на деятельность фирмы.

Четвертый параметр — стратегия фирмы и конкуренция. Разрабатывая конкурентную стратегию, фирмы стремятся найти возможности эффективно и долгосрочно конкурировать в своей отрасли. «Универсальной конкурентной стратегии, — свидетельствует М. Портер, — не существует; только стратегия, согласованная с действиями конкретной отрасли промышленности, навыками и ка-

¹ См.: Портер М. Международная конкуренция. М., 1993.

питалом, которыми обладает конкретная фирма, может принести успех».

Исследования М. Портера получили официальное признание. Он принимал участие в разработке практических рекомендаций по государственной политике повышения конкурентоспособности национальных товаров США, Австралии, Новой Зеландии.

Помимо теорий, ставивших своей задачей объяснить и обосновать процессы международной торговли с позиций теории сравнительных преимуществ, в западной экономической мысли получает развитие направление, анализирующее характер современной международной торговли с позиции поведения крупных международных корпораций. Объективной основой такого подхода является тот факт, что 1/3 мировой торговли осуществляется через трансфертные цены, т.е. цены, действующие внутри межотраслевой филиальной сети крупных корпораций. По некоторым данным, на внутрифирменные связи приходится около 70% всей мировой торговли, 80—90% продаваемых лицензий и патентов, 40% экспорта капитала¹. Возрастающая роль международных корпораций в мировой экономике существенным образом влияет на качественные характеристики торгового обмена.

Действия международной корпорации в процессе прямого инвестирования или закупок, а также поставок сырья и комплектующих частей зачастую противоречит теории сравнительных преимуществ. ТНК разбивают монополию отдельных стран на обладание сравнительными преимуществами. Они организуют производство там, где издержки производства наименьшие, и пользуются преимуществами в своих интересах.

Теория международной торговли, в частности теория сравнительных преимуществ, утверждает, что в результате развития внешнеторговых отношений все участвующие в них страны получают выигрыш в увеличении производства в отраслях, ориентированных на экспорт, в приросте общего благосостояния. Важную роль в обосновании этого тезиса играет теория «внешнеторгового мультипликатора».

Теория «внешнеторгового мультипликатора»

В соответствии с этой теорией эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста национального дохода, на размер занятости, потребление и инвестиционную ак-

¹ См.: Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М., 1996. С. 25.

тивность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями. Он может быть вычислен и выражен в виде определенного коэффициента — мультипликатора (множителя). Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличат выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. Затем придут в движение вторичные потребительские расходы.

Однако не всегда наращивание экспорта приводит к благоприятному результату. Как показал американский экономист Я. Бхагвати в 1958 г., расширение экспорта сырья для стран, экономический рост которых связан в основном с этим ресурсом, может привести к ухудшению условий торговли и снижению благосостояния нации. Быстрое наращивание экспорта сырья приводит к такому падению мировых цен на этот продукт, которое перекрывает положительный эффект от экономического роста.

Особое внимание следует обратить на последствия развития внешней торговли для экономики страны при изменяющемся предложении факторов производства. В долгосрочном периоде предложение факторов производства не остается постоянным: увеличивается накопленный капитал, вовлекаются в оборот новые месторождения полезных ископаемых, новые земли.

Теорема Рыбчинского

Последствия неравномерного роста факторов производства приводят к тому, что преобладающий рост одного из них повышает удельный вес сектора, где он постоянно используется. При неизменных мировых ценах это приводит также к сокращению производства товаров в остальных секторах экономики. Это происходит потому, что всякий раз сектор, где наиболее интенсивно используется более дешевый фактор производства, «уводит» у другого все мобильные факторы производства. Указав на эту закономерность, английский экономист Т. Рыбчинский (в 1955 г.) сформулировал свою теорему: при неизменных ценах и наличии в экономике только двух секторов рост одного из факторов производства ведет к росту выпуска того товара, для производства которого этот фактор используется более интенсивно, и сокращению выпуска товаров в другом секторе.

Из теоремы Т. Рыбчинского вытекает, что разработка новых месторождений, например нефти и газа, может затормозить развитие других отраслей, в частности обрабатывающей промышленности. И наоборот, активные капиталовложения и рост квалификации рабо-

чей силы в быстрорастущей экономике с развитой внешней торговлей могут привести к сокращению добычи сырья и обусловить рост зависимости от его импорта.

Практика подтвердила выводы английского экономиста. Выявленные им тенденции проявились в процессах экономического развития США и их отраслевой структуре внешнеэкономических связей. США превратились из нетто-экспортера в нетто-импортера минерального сырья, в частности, в результате накопления капитала и роста квалификации рабочей силы. В пользу выводов теоремы Рыбчинского свидетельствовала и практика активной разработки сырьевых ресурсов (нефть, газ) Канадой, Великобританией, Нидерландами, Норвегией в ущерб отраслей обрабатывающей промышленности и экспорта ее продукции.

3. Динамика территориально-товарной структуры международной торговли

Факторы роста международной торговли

Со второй половины XX в., когда международный обмен, по выражению М. Пембро, приобретает «взрывной характер», мировая торговля развивается высокими темпами. В период с 1950 по 1994 г. мировой торговый оборот вырос в 14 раз. По оценке западных специалистов, период между 1950 и 1970 г. можно охарактеризовать как «золотой век» в развитии международной торговли. Именно в этот период был достигнут ежегодный 7%-ный рост мирового экспорта. В 70-х гг. он несколько снизился (до 5%). В конце 80-х гг. мировой экспорт продемонстрировал заметное оживление (до 8,5% в 1988 г.). После временного спада в начале 90-х гг., во второй половине 90-х гг., международная торговля вновь демонстрирует высокие устойчивые темпы (7—9%).

На достаточно стабильный, устойчивый рост международной торговли оказали влияние ряд факторов:

- стабилизация межгосударственных отношений в условиях мира;
- развитие МРТ и интернационализация производства и капитала;
- НТР, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряющая реконструирование старых;
- активная деятельность международных корпораций на мировом рынке;

- возникновение новой коммерческой реальности — общемирового рынка для стандартизированных товаров;
 - регулирование международной торговли посредством международных торговых соглашений, принятых в рамках ГАТТ/ВТО;
 - деятельность международных финансово-экономических организаций, например МВФ, поддерживающего относительную стабильность основных мировых валют торговых и платежных балансов многих стран;
 - стабилизирующая деятельность Мирового банка в отношении мировой экономики;
 - либерализация международной торговли, переход многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин — образование «свободных экономических зон»;
 - развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование «общих рынков», зон свободной торговли;
 - получение политической независимости бывшими колониальными странами. Выделение из их числа стран с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.
 - Быстрый рост мировой торговли в середине 90-х гг. связан в основном с резким ростом импорта США, Италии, Канады, Испании, расширением торговли внутри группы стран ОЭСР, а также с улучшением хозяйственной конъюнктуры в развитых странах (кроме Японии) на Дальнем Востоке и в Латинской Америке.
- Если ликвидация торговых барьеров успешно продолжится, то емкость рынка товаров будет расти в среднем на 6% ежегодно в течение десяти ближайших лет (с 1996 г.). Это будет самым высоким показателем с 60-х гг. Торговля же в сфере услуг будет увеличиваться еще более высокими темпами, чему немало способствуют успехи информатики и связи.

Неравномерное развитие торговли

Со второй половины XX в. заметно проявилась неравномерность динамики внешней торговли ряда промышленно развитых стран. Это повлияло на соотношение сил между ними на мировом рынке. Доминирующее положение США было поколеблено. Так, если в 1953 г. на долю этой страны приходилось 1/5 всего мирового экспорта, то в 1990 г. — только 1/8. В свою очередь, экспорт Германии приблизился к американскому, а в отдельные годы даже превосходил его.

Помимо Германии заметными темпами рос экспорт и других западноевропейских стран. В 90-е гг. Западная Европа — главный центр международной торговли. Ее экспорт почти в четыре раза превышает экспорт США.

В 80-х гг. значительный рывок в сфере международной торговли сделала Япония. В 1983 г. она впервые вышла на первое место в мире по экспорту машин и оборудования. Япония значительно опережает все страны по вывозу автомобилей, бытовой электроники и др. Треть японского экспорта приходится на США. Дефицит США в торговле с Японией в 90-е гг. находится на уровне 50—60 млрд долл. в год.

Уменьшение доминирующей роли США в международной торговле в известной степени было связано со снижением конкурентоспособности американского производства. С конца 80-х до середины 90-х гг. из 200 крупных международных коммерческих сделок, право участвовать в которых оспаривали США, американские компании потерпели неудачу почти в половине из них. Именно в этот период Япония стала выбиваться в лидеры по международной конкурентоспособности. В тот же период к ней присоединились «новые индустриальные страны» — Сингапур, Гонконг (Сянган), Тайвань. Однако к середине 90-х гг. США вновь выходят на лидирующие позиции в мире конкурентоспособности.

Правительство США в первой половине 90-х гг. предприняло ряд мер, дающих американским компаниям возможность повысить уровень своей конкурентоспособности на мировом рынке. В частности, был создан координационный комитет по содействию торговле. В 1992—1994 гг. была организована сеть информационных комитетов и рабочих групп, которые участвуют в решении широкого круга вопросов: от экспортного финансирования до поддержки деятельности американских малых фирм на зарубежных рынках.

В соответствии с авторитетным международным рейтингом по конкурентоспособности стран в середине 90-х гг. лидировали США, за ними вплотную идет Сингапур, Гонконг (Сянган), а также Япония, которая на протяжении шести лет занимала первое место. На 17-м месте Франция, на 34-м — Китай, на 40-м — Турция. В самом конце списка — Греция, Мексика, Польша, Венгрия и Венесуэла. И наконец, Россия — последняя, на 48-м месте.

В основе такой мировой классификации 378 различных критериев. Прежде всего это доход на душу населения, уровень инфляции, внешнеторговый баланс. Принимаются во внимание природные ископаемые, инфраструктура, средства коммуникации и ряд других

факторов. Кроме объективных факторов классификация учитывает результаты опроса 21 тыс. руководителей крупнейших предприятий в мире.

Конкурентоспособность в таком анализе определяется как способность конкретного государства создавать пропорционально больше богатств, чем его соперники на мировых рынках. По прогнозам специалистов, в первые годы XXI столетия наиболее конкурентоспособными будут США и азиатские государства. В 2030 г. в числе наиболее конкурентоспособных государств предполагается увидеть три государства — США, Японию и Китай. Далее в этом долгосрочном прогнозе идут Германия, Сингапур, Южная Корея, Индия, Тайвань, Малайзия и Швейцария¹.

Отдельные страны в мировой торговле

Вместе с тем, оценивая роль отдельных стран в развитии торговли, следует отметить, что самым крупным экспортером и импортером в 90-х гг. оставались США.

В середине 90-х гг. в США была принята программа национальной экспортной стратегии, в которой поставлена цель к 2000 г. достичь объема экспорта в 1,2 трлн долл.

Вслед за США по общему объему товарооборота идут Германия и Япония. В первую десятку крупнейших торговых держав мира вошли Франция, Великобритания, Италия, Канада, Голландия, Гонконг, Бельгия (вместе с Люксембургом). Россия, по данным ВТО, занимает место во втором десятке по объему товарооборота. Доля России на мировом рынке экспорта составляет 1,3%, а импорта — 0,8%.

В то же время по размеру положительного сальдо внешней торговли Россия занимает ведущие места в мире. Так, в 1996 г. положительное сальдо внешнеторгового баланса России составило более 39 млрд долл.

Весьма динамично развивается экспорт Китая, о чем свидетельствуют показатели конца 80-х — начала 90-х гг., а также экспорт Сингапура, Чили и Финляндии. Центральная и Восточная Европа как регион в целом в середине 90-х гг. занимала второе место после Азии по темпам экспорта.

Развивающиеся страны в основном оставались поставщиками на мировой рынок сырья и продовольствия, а также сравнительно про-

¹ Доклад о конкурентоспособности в мире (1996 г.) составлен Всемирным экономическим форумом (Женева) и Международным институтом по развитию менеджмента (Лозанна).

стных готовых изделий. Относительное снижение спроса на сырье и продовольствие на мировом рынке к началу 90-х гг. означало уменьшение возможностей развивающихся стран для расширения экспорта. К тому же развитые страны увеличили свою долю в мировом экспорте продовольствия и сырья (за исключением нефти). Доля развивающихся стран в мировом экспорте этих товаров (без нефти) сократилась с 40% (1960 г.) до 28% (начало 90-х гг.).

Стремление развивающихся стран диверсифицировать свой экспорт за счет товаров промышленной группы зачастую встречает в той или иной форме противодействие со стороны развитых стран. Вместе с тем отдельные развивающиеся страны, прежде всего новые индустриальные страны, сумели добиться существенных сдвигов в реструктуризации своего экспорта, повышения в нем доли готовой продукции, промышленных изделий, в том числе машин и оборудования. Так, доля промышленного экспорта развивающихся стран в его общем мировом объеме в начале 90-х гг. составила 16,3%. В целом экспорт развивающихся стран (за исключением отдельных из них) растет неравномерно как по группам стран, так и по отраслям.

В отличие от большинства развивающихся стран новые индустриальные страны, в особенности четыре «малых дракона» Азии (Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур), демонстрируют быстрый рост экспорта. Их доля в мировом экспорте второй половины 90-х гг. превысила 12%. Внешняя торговля отдельных стран характеризовалась в 1996 г. следующими показателями (млрд долл.):

Страна	Экспорт	Импорт
США	624,8	817,3
Германия	521,2	456,3
Япония	417,6	349,6
Франция	290,3	275,3
Великобритания	259,1	278,6
Италия	250,7	207,0
Нидерланды	197,1	174,1
Сянган	180,9	202,0
Бельгия и Люксембург	166,7	154,6
Сингапур	125,1	131,5
Испания	102,1	121,9

Источник: ВТО, Женева, 1997.

3. Динамика территориально-товарной структуры международной торговли

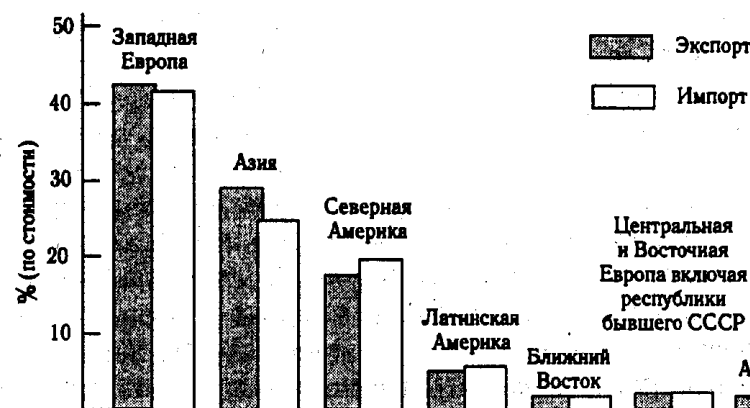


Рис. 3.1. Долевое участие регионов в мировой торговле товарами в середине 90-х гг.

Последняя четверть XX в. свидетельствует о возрастании роли Азиатско-Тихоокеанского региона в системе международных экономических отношений, в том числе в области международного товарообмена. По оценке МБРР, в 2000 г. более 40% всего объема мировой торговли будет сосредоточено в бассейне Тихого океана.

Характеризуя основные тенденции в географической направленности международной торговли, следует выделить тенденцию развития и углубления международного разделения труда между промышленно развитыми странами, ведущую к увеличению их взаимной торговли и уменьшению доли развивающихся стран (рис. 3.1).

С начала 60-х и до середины 80-х гг. доля торговли между развитыми странами поднялась с 45 до 55% мировой торговли и в середине 90-х гг. оставалась стабильной. Основные товаропотоки протекают в рамках «большой триады» США — Западная Европа — Япония. По данным Европейско-американской торгово-промышленной палаты, объем товарооборота между США и ЕС в 1995 г. достиг 412 млрд долл., что почти на 50% больше, чем объемы транстихоокеанской торговли. Три четверти экспорта развитых стран идет в другие промышленно развитые страны. При этом 4/5 экспорта — это продовольственные товары.

Поскольку в экспорте развитых стран преобладает сложная техника, большинство развивающихся стран как рынки сбыта такой продукции представляют для них сравнительно меньший интерес. Сложная техника часто бывает не нужна развивающимся странам, поскольку не вписывается в сложившийся производственный цикл. Иногда она им просто не по карману.

В связи с этим весьма заметной тенденцией стало увеличение объемов внутриотраслевой торговли между развитыми странами (между автомобильными, авиационными, электронными, сталелитейными и другими компаниями). Такая ситуация в международной торговле на первый взгляд не укладывается в классическую теорию сравнительных преимуществ. Однако эта теория, основанная на учете основных факторов производства, как правило, не опровергается новыми явлениями, а лишь требует модификации, развития с учетом реалий современной мировой экономики, особенностей международного товарного обмена. Международная торговля, развиваясь в соответствии с принципами теории сравнительных преимуществ, испытывает возрастающее воздействие таких факторов, как существенная дифференциация издержек производства (на определенный период) в одних и тех же отраслях под влиянием НТП, роста квалификации труда, возрастающих затрат на НИОКР, углубления процессов международной специализации и кооперирования.

Все большим аргументом в пользу развития трансатлантического рынка становится дальнейшая либерализация взаимной торговли, взаимных уступок между США и ЕС. Так, в 1997 г. достигнута договоренность об отмене пошлин на ряд продуктов информационных технологий, подписаны соглашения о взаимном признании некоторых видов лекарств, медицинского оборудования, средств связи и телекоммуникаций.

Заметной тенденцией современной международной торговли становится увеличение объемов торговли между отдельными развивающимися странами. В особенности возрастание экспортной экспансии новых индустриальных стран «второй волны».

После распада социалистического блока в Восточной Европе резко возросла торговля между ЕС и странами бывшего соцлагеря (включая Прибалтийские страны). Так, в 1995 г. общие объемы экспорта стран ЕС увеличились на 8,8%, а в Восточную Европу — на 23%. Самыми важными торговыми партнерами ЕС в регионе являются Польша (27% экспорта), Чехия (21%) и Венгрия (14%).

В ближайшие 20 лет, по оценкам зарубежных экспертов, Япония и Китай должны существенно расширить взаимную торговлю, что приведет к изменениям в существующей схеме мировых товарных потоков, в которой основным партнером Японии до сих пор являлись США.

По данным исследований зарубежных аналитиков, к 2015 г. Япония и Китай обеспечат 28% мировой торговли, тогда как в 1993 г. их

доля составляла всего лишь 13%. Взаимные торговые связи двух стран составят 8% от общего объема мировой торговли (в 1993 г. — 1,7%). Составители данного исследования полагают, что через 20 лет японо-китайские торговые отношения будут видоизменены и станут такой же важной частью мировой торговли, какой в настоящее время является японо-американское торговое сотрудничество. Сотрудничество с развивающимися странами будет неотъемлемой частью будущей японо-китайской торговли. По мере того как в Китае будет происходить переход к более технологически передовому производству, он станет экспортным конкурентом Японии. В целом японо-китайское торговое сотрудничество может оказаться чрезвычайно перспективным, так как оно должно способствовать экономическому развитию сторон, а также открыть новые возможности торговли с развивающимися странами.

На фоне достаточно устойчивых позиций США в мировой торговле, а также благоприятных перспектив роста в ней доли стран Дальнего Востока роль государств Европейского союза постепенно становится менее значимой.

По данным «Евростата», в течение последних 20 лет доля стран ЕС в мировой торговле постепенно падала, несмотря на ее количественный рост. С 1991 по 1997 г. доля ЕС в мировом товарообороте снизилась с 43—44% до 36—40%. Если эта тенденция не изменится, то к 2000 г. эта доля может еще больше сократиться.

Снижение доли ЕС в мировой торговле во многом происходило в результате экспортной экспансии ряда стран Дальнего Востока. В то же время США удалось сохранить свои позиции. Западноевропейские эксперты считают, что подобная ситуация объясняется прежде всего тем, что страны ЕС слишком активно работают на рынках с «низким ростом» при неудовлетворительной работе на рынках с высоким приростом — таких как Дальний Восток. Другой причиной называется то, что ЕС производит уже относительно мало продукции высоких технологий, отставая от США в этом направлении примерно на 10 лет.

Отдельные виды товаров

Наиболее динамичным и интенсивно развивающимся сектором международной торговли является торговля продукцией обрабатывающей промышленности, в особенности наукоемкими товарами. Так, экспорт наукоемкой продукции составляет более 500 млрд долл. в год, а доля высокотехнологичной продукции приближается к 40% в экспорте развитых стран.

Значительно возросла роль торговли машинами и оборудованием. С 1980 по 1992 г. экспорт машин и оборудования из развитых стран вырос в три раза. Наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и электронного оборудования, на долю которого приходится более 25% всего экспорта машинно-технической продукции. Ежегодный прирост мирового рынка микроэлектроники вплоть до 2010 г. прогнозируется на уровне 10—15%. В 1996 г. мировой объем продаж электронных устройств всех видов превысил 700 млрд долл. К 2000 г. ожидается достижение рубежа в 1 трлн долл.

Одной из быстроразвивающихся сфер международной торговли является торговля химической продукцией. Следует отметить тенденцию в увеличении потребления сырья и энергоресурсов. Однако темпы роста торговли сырьем заметно отстают от обоих темпов роста мировой торговли. Такое отставание обусловливается выработкой заменителей сырья, более экономичным его использованием, углублением его переработки.

В мировой торговле продовольствием отмечается относительное уменьшение спроса на него. В определенной степени это связано с расширением производства продовольствия в развитых странах.

Рассматривая товарную структуру мировой торговли в первой половине XX в. (до Второй мировой войны) и в последующие годы, мы видим существенные изменения. Если в первой половине столетия 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то к концу века на них приходится 1/4 товарооборота. Доля торговли обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4. И наконец, более 1/3 всей мировой торговли в середине 90-х гг. — это торговля машинами и оборудованием.

4. Международная торговля услугами. «Электронная торговля»

В конце XX в. 35—40% экономически активного населения переместилось из промышленности в сферу услуг, превратившуюся в доминирующую сферу национальной экономики многих государств. В свою очередь, международная торговля и производство в условиях интернационализации и глобализации мирохозяйственных связей все больше дополняются и опосредуются торговлей многообразными услугами.

Что такое услуги

Понятие «услуги» включает несколько десятков видов деятельности, продукция которых может быть определена как услуга. В число услуг входят (по классификатору ООН) 160 видов услуг, разделенных на 12 основных разделов:

1. Деловые услуги — 46 отраслевых видов услуг.
2. Услуги связи — 25 видов.
3. Строительные и инжиниринговые услуги — 5 видов.
4. Дистрибьюторские услуги — 5 видов.
5. Общеобразовательные услуги — 5 видов.
6. Услуги по защите окружающей среды — 4 вида.
7. Финансовые услуги, включая страхование, — 17 видов.
8. Услуги по охране здоровья и социальные услуги — 4 вида.
9. Туризм и путешествия — 4 вида.
10. Услуги в области организации досуга, культуры и спорта — 5 видов.
11. Транспортные услуги — 33 вида.
12. Прочие услуги.

Доля услуг в мировой торговле

В странах ОЭСР доля услуг в ВВП¹ за последние два десятилетия возросла с 56 до 68%. В странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки доля этого сектора также поднялась до 55% ВВП. Статистические данные о динамике международной торговли услугами свидетельствуют о сравнительно быстром ее развитии, опережающем темпы роста «видимой» торговли (т.е. товарами). Налицо тенденция к увеличению доли услуг в международном обмене и во внешнеторговом обороте отдельных стран.

Заметный динамизм характерен и для прямых заграничных инвестиций в сферу услуг. В последние два десятилетия отмечается их опережающий рост по сравнению с инвестициями не только в добывающую, но и в обрабатывающую промышленность.

Тем не менее международная торговля услугами все еще играет второстепенную роль в сравнении с торговлей товарами. Доля услуг в середине 90-х гг. составляла от 18 до 22% общего объема экспорта товаров и услуг (1170 млрд долл. в 1996 г.):

¹ О понятиях «валовой внутренний продукт» (ВВП) и «валовой национальный продукт» (ВНП) см.: Экономика / Под ред. А.С. Булатова. М., 1997. С. 332—333.

	1991 г.	1993 г.	1996 г.
Экспорт услуг	860,0	1030,0	1170,0
Экспорт товаров	3441,7	3600,0	4830,0
Экспорт услуг по отношению к экспорту товаров	25,0	28,6	23,9

* Только из стран — членов МВФ, включая Венгрию, Румынию, Югославию, Китай, Польшу.

Источник: Бюллетень иностранной коммерческой информации. 1997. 27 марта.

Приведенные показатели относят к трансграничной торговле, фигурирующей в национальных платежных балансах. По мнению зарубежных экспертов, сумма операций с услугами на территории других стран примерно в три раза больше.

Более 70% зарегистрированной торговли услугами приходится на ведущие развитые страны, а также Сингапур и Гонконг (Сянган). Лидерами являются США, за ними следуют Франция и Германия. Ниже приведены данные о внешней торговле услугами (млрд долл.):

	Экспорт	Импорт
США	189,5	128,3
Франция	96,0	76,9
Германия	79,5	130,3
Великобритания	69,5	57,3
Япония	63,9	121,6
Нидерланды	47,2	45,3
Сянган	36,1	21,2
Сингапур	29,3	16,5

Сравнительно низкая доля услуг в международной торговле по сравнению с их огромным значением на внутренних рынках объясняется следующими причинами:

во-первых, многие услуги, в особенности услуги государственных организаций, предоставляются на национальном уровне;

во-вторых, активная реализация услуг на международном уровне требует высокого технического уровня в области телекоммуникаций, связи, туризма, политической стабильности на мировой арене;

в-третьих, торговля услугами пока отстает от торговли товарами в области либерализации и открытости рынков. Достигнутый в рамках ГАТТ/ВТО прогресс в либерализации торговли ограничивается в основном товарными рынками. Услуги, за исключением транспортных и туристических, оставались в национальной компетенции.

Условия международной торговли услугами

Изменения произошли в ходе работы Уругвайского раунда ГАТТ¹. Было заключено рамочное Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС). Заключение этого соглашения стало важным шагом по включению торговли услугами в многостороннюю систему свободной торговли. Участники этого Соглашения обязуются развивать процесс либерализации и не принимать каких-либо дискриминационных мер также в сфере услуг.

ГАТС определяет «торговлю услугами» как их трансграничное перемещение, а также как их производство и потребление иностранными физическими и юридическими лицами на территории каждой страны-участницы. Торговля услугами может осуществляться как перемещением самих услуг из страны в страну, так и перемещением производителей и потребителей услуг.

Либерализация в сфере торговли услугами рассматривается как предоставление иностранным поставщикам услуг в большей или меньшей степени тех же условий, что и национальным поставщикам.

Особое внимание следует обратить на либерализацию наиболее объемного и весьма динамичного в последние годы рынка финансовых услуг. Объем рынка (банковские и страховые сделки, операции с ценными бумагами) оцениваются в 1 трлн долл. В декабре 1997 г. в рамках ВТО подписано многостороннее соглашение о либерализации рынка финансовых услуг. По его условиям около 100 государств обязаны обеспечить различную степень открытости своих финансовых рынков с 1999 г.

Так, в США иностранные банки уравниваются в правах с местными, отменяются требования к иностранным страхователям в отношении проживания и гражданства США. Здесь также намерены разрешить покупку национальных банков иностранцами в 50 штатах. В свою очередь Швейцария отказывается от некоторых дискриминационных требований к иностранным банкам. Бразилия снижает степень государственного вмешательства в банковский сектор.

По мнению ВТО и основных участников соглашения о либерализации рынка финансовых услуг, принятие условий этого документа обеспечит гораздо большую экономическую стабильность в мире, не-

¹ Раундами называются регулярные встречи представителей стран-членов ГАТТ. В Уругвайском раунде (он проходил в г. Монтевидео) участвовали 118 государств; он продолжался семь лет и завершился в 1994 г. подписанием Заключительного акта, представляющего собой своеобразный кодекс международной торговли (см.: Лукашук И.И. Международное право. Особенная часть. М., 1997. С. 188—189).

жели сегодня. Свободная конкуренция в сфере мировых финансовых услуг открывает крупному банковскому и страховому капиталу перспективу завоевания новых рынков, в частности в Азии. Конкретным потребителям либерализация рынка финансовых услуг дает выгоды в виде новых услуг и снижения цен на них.

Россия не участвовала в переговорах по либерализации рынка финансовых услуг. Однако при присоединении к ВТО неизбежно встанет вопрос: на каких условиях она будет открывать свой рынок финансовых услуг. Реально Россия сможет либо сделать это на основе стандартных положений ГАТТ, т.е. вводить согласованные ограничения по доступу на свой рынок финансовых услуг, либо присоединиться к ВТО на основе выработанного на международном уровне Положения о торговле финансовыми услугами, что предусматривает более жесткие обязательства.

Высокоперспективным и весьма динамичным видом услуг становится обслуживание рынка, получаемое по системе Интернет. Функционирование глобальной системы Интернет обеспечивают коммерческие организации — поставщики услуг (провайдеры) по подключению пользователей к глобальной сети Интернет. Набор услуг по подключению к системе Интернет сформировался в высококонкурентный рынок. Он быстро растет, высокоприбылен. Мировой рынок услуг Интернет в 1996 г., по некоторым оценкам, достиг 2,5 млрд долл.¹

Сдерживающее влияние на развитие масштабов сети Интернет оказывают в основном цены на услуги связи, зависящие от монопольного государственного контроля данного сектора экономики в большинстве промышленно развитых стран.

С января 1998 г. вступило в силу соглашение о либерализации рынка телекоммуникаций и информационных технологий. Важным следствием принятия данного соглашения станет дальнейшее снижение стоимости услуг, в частности телефонной связи.

Электронная торговля

Таким образом, в последнее десятилетие XX в. образовалось новое пространство всемирной информационно-цифровой (виртуальной) реальности, сосуществующей с обычной физической реальностью и изменяющей и дополняющей традиционные международные отношения. Фактически мир стоит на пороге освоения нового

¹ Компьютер пресс. 1996. № 5. С. 126.

блока международных экономических отношений в рамках виртуального мира.

С 1993 г. информационная сеть Интернет превращается в глобальную сеть через создание так называемой всемирной паутины (World Wide Web — WWW). Если в 1980 г. Интернет объединял 25 сетей, то в середине 90-х гг. — уже свыше 44 тыс. университетских, государственных, корпоративных сетевых систем 160 стран мира, объединенных высокоскоростными частными и общедоступными средствами связи.

Наиболее серьезные перспективы воздействия на международные экономические отношения Интернет имеет в торгово-финансовой сфере, деятельность в которой во все более значительной степени связана с информационными технологиями.

Одной из важных и динамичных форм международных экономических отношений виртуального мира становится так называемая электронная торговля, т.е. торговля коммерческой информацией при помощи электронных средств.

Ниже приведена структура коммерческой активности в сети WWW, %:

	1996 г.	2000 г.
Финансовые услуги	50	16
Электронная торговля	23	34
Профессиональная информация	19	22
Доступ к сети	6	17
Реклама	2	11

С помощью Интернет можно осуществлять торговые операции для любой продукции, но доставка ее по сети возможна лишь для информационных услуг. Через Интернет продаются электронные версии газет и журналов, отдельные статьи, программы для ЭВМ, справочная информация. В середине 99-х гг. объем такого рода коммерческих сделок в Интернет составил 750 млн долл., в начале XXI века его объем превысил 2 млрд долл. Общий же объем мировой торговли через Интернет к 2001 г. достиг 100 млрд долл.

С развитием современных информационных систем и комплексов международной связи появляется возможность отойти от бумажного документооборота, в котором фиксируются все стадии реализации коммерческой сделки. При традиционном оформлении сделок в международной торговле накапливается огромное число документов, сопутствующих сделке. Созданные для управления внешнеэкономической сделкой технологии позволяют предпринимателям передавать

информацию с помощью современных информационно-компьютерных систем, достигая при этом значительного улучшения в точности, скорости и эффективности, с которой коммерческая сделка может быть заключена, подтверждена и выполнена. Торговлю с помощью новых технологий отличает от традиционной, базирующейся на бумажных документах, буквенно-цифровое кодирование конкретных реквизитов документов.

Такого рода трансформация способов создания, хранения и обработки информации некоторыми специалистами также характеризуется как электронная торговля. Полагаем, что такой термин применительно к использованию современных средств электроники при заключении, подтверждении о выполнении международной торговой сделки вряд ли правомерен. В торговле с помощью новых технологий существо требуемой информации не изменяется, не изменяются информационные нужды участников сделки. И, что самое важное, не изменяются ни пространственные параметры сделки, ни возможности участников международных торговых отношений. Поэтому электронная торговля — это реальные торговые сделки в рамках информационного пространства системы Интернет.

С середины 90-х гг. начинается активная работа по созданию виртуальных торговых центров. По свидетельству западных специалистов, только одна система Net Market может обеспечивать около 20% розничных покупок типичной семьи. В начале третьего тысячелетия любая семья сможет делать до 95% своих покупок в виртуальном магазине.

Крупные компании тратят миллионы долларов на формирование в сети WWW каналов по распространению своей продукции. В рамках созданного виртуального центра Shopping.com потребителю предлагается до миллиона наименований товаров. Виртуальные центры пересылают заказ потребителя по электронным каналам к производителям и дистрибьюторам, которые затем доставляют товары с собственных складов прямо к покупателю. Товары виртуальных торговых центров предлагаются потребителю по наиболее выгодной цене с доставкой информации о них под единым интерфейсом.

Глобальная сеть Интернет предлагает новые услуги, предлагая использовать для взаиморасчетов «электронные деньги» (e-cash). Электронные деньги, имеющие хождение только в Интернет, снимают вопросы кредитных карточек, банкоматов, чековых книжек, экономя время и средства. Интернет может превратиться в глобальное рыночное пространство, если ее услуги будут доступны массовому потребителю.

Значительный интерес к работе в системе Интернет проявляют различные компании и банки. В частности, такие крупные банки, как «Сити банк» (США), «Дойче банк» (Германия), а также исследовательский проект Европейской комиссии — SAFE по созданию «электронного кошелька» для общеевропейского пользования.

Перспективы электронных денег огромны прежде всего из-за простоты и гибкости их использования. Электронные деньги — это фактически компьютерная программа. Они могут оказывать целевые услуги, не доступные ни наличным деньгам, ни кредитным карточкам. По сравнению с традиционной системой ликвидируется громоздкое и трудозатратное промежуточное звено — безналичная оплата, обработка накладных, ведомостей, чеков.

Взаиморасчеты в электронных деньгах между финансовыми организациями, торгово-производственными корпорациями и потребителями разных стран не подвергаются действующим формам государственного контроля и налогообложения. Осуществление такого контроля на практике весьма сложно, поскольку электронные деньги фактически не имеют физического воплощения, но имеют реальную курсовую стоимость. Широкомасштабное развитие этого процесса может повлиять на такие функции государства, как сбор налогов, регулирование денежной наличности в стране, мониторинг платежного баланса.

Развитие подобных процессов, связанных с использованием системы Интернет, может в будущем затронуть внешнеторговые интересы государств, подтолкнуть их к усилению интеграции или же, напротив, к дезинтеграции и выходу из мировых информационных систем, если последние будут затрагивать их жизненно важные национальные интересы развития. Так, к примеру, ЕС и США уже достигли соглашения в области электронной торговли, предусматривающего создание «беспошлинного киберпространства». США предполагают и впредь тесно сотрудничать со странами ЕС, АТЭС и ведущими странами Азиатского региона в решении различных вопросов, связанных с организацией электронной торговли.

Электронная торговля пока далеко не беспроблемна. Однако активное сотрудничество отдельных стран, международных экономических организаций, в частности ОЭСР, должна привести к ее оживлению и, видимо, сделает одной из важных форм торговли будущего.

ЛИТЕРАТУРА

- Давыдов О.Д. Внешняя торговля: время перемен. М., 1996.
 Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. М., 1996.
 Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992.
 Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П.Фаминского. М., 1994.
 Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело / Под ред. С.И. Долгова, И.И. Кротова. М., 1997.
 Экономика внешних связей России / Под ред. А.С. Булатова. М., 1995.

Глава 4. Противоречия международной торговли («торговые войны») и пути их урегулирования

1. Причины возникновения и особенности противоречий в международной торговле

Либерализация торговли

Процессы, протекающие в современной международной торговле, позволяют сделать вывод, что либерализация становится ее основной тенденцией. На это указывает увеличивающаяся открытость национальных экономик, снижение уровня таможенных пошлин, отмена многих квот, ограничений, обострение конкурентной борьбы на мировом рынке.

Глобальный характер либерализации международной торговли определяется международным характером конкуренции в современных условиях. Успех на мировом рынке тесно связан с привлечением иностранных инвестиций. Большинство стран предлагают льготный торгово-инвестиционный режим для иностранных инвесторов.

Часто либерализация внешней торговли осуществляется в одностороннем порядке. Так, например, проводилась либерализация в странах Юго-Восточной Азии и в России. Однако обычно реформирование внешнеторгового законодательства проводится с учетом принципа параллельной либерализации в странах экономических партнеров. Практика показала, что наиболее надежной тактикой для достижения параллельности является принцип взаимности, реализуемый путем переговоров и взаимных уступок. Либерализация посредством переговоров является наиболее плодотворной, нежели односторонняя «либерализация». Ключевым моментом становится способность страны доказать своим торговым партнерам целесообразность двусторонних действий.

Протекционизм

Наряду с явным и многосторонним процессом либерализации международной торговли существует и противодействующая этому процессу протекционистская тенденция. Эта тенденция свидетельст-

вует о наличии глубинных политико-экономических интересов, стремлений всеми силами защищать отечественных производителей, сохранять рабочие места, поддерживать конкурентоспособность национальных товаров и отраслей. Наиболее широко протекционистская политика осуществляется теми странами, где ведутся структурные преобразования экономики, где имеет место экономическая депрессия и быстро растет конкуренция импорта.

Международная практика свидетельствует, что обе тенденции — и либерализация (свобода торговли), и протекционизм являются внутренне присущими характеристиками международной торговли. И главная проблема в разрешении противоречия между этими тенденциями — это нахождение их рационального сочетания. Когда баланс интересов нарушается, рациональное сочетание превращается в свою противоположность, возникают противоречия.

Торговые конфликты

Ущемление национальных торгово-экономических, социальных интересов той или иной страны другой страной или группой стран часто приводит к возникновению торговых конфликтов, «торговых войн».

Непосредственной причиной развертывания торговых конфликтов становятся самые разные факторы: таможенные, территориальные, ценовые, санитарные, экологические и др. Одной из причин возникновения международных торгово-экономических конфликтов становятся экстерриториальные законы США, например федеральный закон Хелмса—Бертон, подвергающий санкциям тех иностранных инвесторов на Кубе, которые вкладывают средства в американскую собственность, экспропрированную правительством Ф. Кастро. Со времени принятия этого закона в марте 1996 г. две компании (канадская и мексиканская) подверглись санкциям, а ряд других иностранных компаний получили письма с предупреждениями. Под давлением международного сообщества президент США У. Клинтон приостановил действие наиболее строгих положений закона. Однако многие иностранные инвесторы стараются не сталкиваться с этим законом, избегая включения бывших американских активов в свои кубинские проекты.

Столь же негативно отражается на развитии международных экономических связей и федеральный закон США — закон Д'Амато, который устанавливает санкции по торгово-экономическим связям иностранных компаний с Ливией и Ираном.

В 1997 г. под действие этого закона попала сделка российского «Газпрома» с иранскими компаниями. Конгресс США потребовал отказать «Газпрому» в американском кредите. Администрация США стала угрожать российской компании санкциями. В результате «Газпром» аннулировал заключенное в 1995 г. соглашение с Эксимбанком США, которое предусматривало предоставление кредитной поддержки проекта российской компании с Ираном. Озабоченность партнеров США вызывает тенденции принятия экстерриториальных законов не только на федеральном уровне этой страны, но даже отдельными штатами и городами. Такая политика, нацеленная на управление поведением экономических субъектов за пределами территориальной юрисдикции США, мешает нормальным международным экономическим отношениям.

«Торговые войны» — достаточно устойчивая «традиция» современных международных отношений. Они характерны как для отдельных стран, так и для торгово-экономических группировок. Так, в середине 90-х гг. возникла «рыбная» война между Испанией и Канадой в связи с ловлей трески в Атлантике, в районе Ньюфаундленда, которая велась с использованием как политических мер, так и мер прямого воздействия.

Растущая конкуренция на мировых рынках, защита внутренних рынков, необходимость обеспечения занятости и др. также заставляют иностранные государства активно защищать своих производителей и коммерсантов, вступать в политико-экономические конфликты. При этом образование зон свободной торговли, таможенных союзов не вносит принципиальных изменений в структуру мирового хозяйства. Объединение стран в экономические блоки не означает безусловного прогресса в реализации идей свободной торговли или капитуляции перед протекционистскими принципами. К примеру, таможенный союз представляет собой противоречивое единство свободной торговли с протекционизмом. Дилемма «свободная торговля или протекционизм» не перестает существовать. Она переносится на иной уровень внешнеторговых отношений, на котором определяется решение о выборе экономической политики группы государств в отношении третьих стран¹.

Например, только в 1996 г. возникло несколько конфликтов между Европейским союзом (ЕС) и Бразилией, входящей в состав

¹ Так, Европейский союз представляет собой таможенный союз, поэтому единая торговая политика здесь реальная необходимость. В зоне свободной торговли типа ЕАСТ торговая политика остается делом каждой страны (подробнее см. гл. 15).

блока МЕРКОСУР (Южноамериканский общий рынок). Бразилия неоднократно высказывала претензии к тарифной системе ЕС, котирующей экспорт бразильской курятины и индюшатины. «Куриная проблема» осложнила и торговые отношения между США и Китаем. Китайское правительство запретило импорт курятины из десяти штатов США в качестве карантинной меры. Периодически возобновляются торговые войны между ЕС и США. Так, около трех лет (1993—1997 гг.) длилась «банановая война» между ЕС и США с ее латиноамериканскими партнерами. Причиной возникновения конфликта стал введенный ЕС в июле 1993 г. особый режим экспорта бананов, который давал возможность одним латиноамериканским странам ввозить бананы в Европу беспошлинно, а для других устанавливалась достаточно высокая пошлина, а сам ввоз котирировался.

Даже в рамках торгово-экономических группировок возникают противоречия между отдельными странами, перерастающие в торговые конфликты. Причем меры, применяемые правительствами для защиты национальных производителей, иногда бывают приближенными к весьма «горячим» действиям.

Несмотря на то, что в рамках ЕС существует свобода передвижения товаров между странами-членами, там регулярно возникают разного рода продовольственные войны. Так, французские крестьяне не раз останавливали испанские многотонные трейлеры, наполненные той или иной сельскохозяйственной продукцией, и уничтожали их содержимое. Происходило это потому, что цены на овощи и фрукты из Испании гораздо ниже, чем на овощи и фрукты, произведенные во Франции.

Для защиты собственных производителей применяются и административные меры, усложняющие доступ товара в страну: тщательная проверка необходимых ввозных документов, правильности загрузки транспорта, маркировка товаров и т.п. В свою очередь, пострадавшая сторона (в частности, испанская крестьянская ассоциация) обращалась к потребителям бойкотировать французские товары.

Органы ЕС (в частности, Европейский суд в Люксембурге), как правило, не принимают каких-либо решительных мер по этим инцидентам, предлагая разрешать их самим конфликтующим сторонам.

Сходные конфликты возникают в рамках НАФТА¹. Примером может служить «лососевая война» между Канадой и США в 1996—

¹ Североамериканское соглашение о свободной торговле, подписанное США, Канадой и Мексикой (подробнее см. гл. 15).

1997 гг. В свою очередь, Мексика в 1997 г. объявила «яблочную войну» американским экспортерам, введя компенсационный тариф на импорт из США некоторых сортов яблок. Это была своего рода ответная мера Мексики против проигранной в 1996 г. «помидорной войны» с США, когда ей пришлось согласиться на введение минимальной цены, ниже которой эти овощи на американский рынок не экспортируются.

Как правило, страны—участницы торговых конфликтов не стремятся доводить их до крайности. Конфликты разрешаются путем длительных переговоров, консультаций, обращения с жалобами в международные организации.

2. Регулирование мировой торговли международными организациями

Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Одна из основных такого рода организаций — это Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)¹. Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 г. 31 декабря 1995 г. в связи с учреждением Всемирной торговой организации ГАТТ прекратила свое существование.

Роль ГАТТ

ГАТТ — многостороннее соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. ГАТТ являлась одной из крупнейших международных экономических организаций, сфера деятельности которой охватывала 94% объема мировой торговли.

Правовой механизм ГАТТ основывался на ряде принципов и норм:

- недискриминация в торговле, обеспечиваемая взаимным представлением, с одной стороны, режима наибольшего благоприятствования в отношении экспортных, импортных и транзитных операций, связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а с другой стороны, национального режима, уравнивающего в правах товары импортного и отечественного производства применительно к внутренним нало-

гам и сборам, а также правилам, регулирующим внутреннюю торговлю;

- режим наибольшего благоприятствования, означавший предоставление договаривающимися сторонами друг другу тех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется (или будет пользоваться) у них любое третье государство. Этот принцип может распространяться на их ввоз и вывоз товаров, таможенные пошлины, промышленность, мореплавание, правовое положение юридических и физических лиц;

- использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, устранение импортных квот и других нетарифных ограничений;

- прогрессивное снижение таможенных тарифов путем проведения многосторонних переговоров;

- предоставление преференциального режима в торговле с развивающимися странами;

- разрешение возникающих торговых споров путем переговоров;

- взаимность в предоставлении торгово-политических уступок.

Деятельность ГАТТ осуществлялась посредством многосторонних переговоров, которые объединялись в раунды. С начала работы ГАТТ было проведено 8 раундов переговоров. Эти раунды привели к десятикратному сокращению средней таможенной пошлины. После Второй мировой войны она составляла 40%, в середине 90-х гг. — около 4%.

Создание ВТО

К началу 1996 г. в ГАТТ состояло около 130 стран. С января 1996 г. ГАТТ заменила Всемирная торговая организация (ВТО). Ее членами-основателями стали 82 страны.

В 2002 г. членами ВТО были уже 144 страны. Соглашению о создании ВТО предшествовал 7-летний период переговоров в рамках Уругвайского раунда. По мнению Р. Руджеро, генерального директора ВТО, Уругвайский раунд приведет к росту объемов торговли, «почти такому же, как в золотом веке» (т.е. в 50—70-х гг.).

Несмотря на формальную преемственность, ВТО по ряду параметров отличается от ГАТТ. Так, ВТО не связана с ООН, как это было с ГАТТ. Особая юридическая сущность ВТО определяет особенности вступления в ее члены. ВТО — это система соглашений между государствами, выработанных на многосторонней основе для обеспечения в конечном счете доступа государств на рынки друг друга на двусторонней основе.

Всемирная торговая организация помимо ГАТТ, регулирующего международную торговлю товарами, включает еще ряд соглашений:

- Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС);

- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС);

- пакет связанных с ГАТТ соглашений по вопросам таможенно-тарифных и нетарифных мер регулирования внешней торговли, защитных оговорок, антидемпинговых процедур, о субсидиях и компенсационных мерах, о таможенной стоимости, о технических барьерах в торговле и др.¹ По оценкам, ее компетенция распространяется на товарооборот в 5 трлн долл. Начало деятельности ВТО уже принесло мировой экономике около 250 млрд долл. дополнительного дохода ежегодно.

По планам ВТО, средневзвешенная ставка таможенных тарифов развитых стран должна снизиться примерно до 3%. Во время действия ГАТТ многие государства, снижая таможенные пошлины, компенсировали их так называемыми нетарифными барьерами. К ним можно отнести дотации национальному производству, введение различных стандартов и норм, сертификацию товаров.

Уже после образования ВТО появляются настойчивые призывы ряда развитых стран Запада в пользу связывания торговых режимов с трудовыми и экологическими стандартами. Суть этих призывов в том, что страны, в которых эти стандарты ниже, получают конкурентные «нерыночные» преимущества за счет низких издержек производства. В случае признания ВТО такой нормы в первую очередь пострадают развивающиеся страны, а также Россия, где производство трудоемкой и экологоемкой продукции дешевле, чем на Западе.

В ходе прошедшей в декабре 1996 г. первой конференции стран-членов ВТО на уровне министров были сформулированы и другие проблемы, которые предстоит решать ВТО. К ним относятся: отмена ограничений со стороны США и ЕС на ввоз текстильных товаров из азиатских стран, «регионализм», т.е. широкое распространение соглашений о преференциальной торговле между группами стран; либерализация рынка информационных технологий и фармацевтики; «прозрачность» системы государственных закупок; либерализация рынка финансовых услуг²; перемещение рабочей силы, морского транспорта и др.

¹ Подробнее см.: Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. М., 1997.

² В конце 1997 г. подписаны соглашения о либерализации рынка информационных технологий и финансовых услуг.

Кроме того, ВТО предстоит решать вопросы, поднятые еще на Уругвайском раунде ГАТТ об охране интеллектуальной собственности, санитарном и фитосанитарном контроле, которые также могут стать преградой на пути свободной торговли.

Россия и Всемирная торговая организация

Соглашение об учреждении ВТО требует от вступающей страны принятия на себя таких же обязательств, какие уже взяли на себя страны-учредители. Каждый член организации должен обеспечить соответствие своих законов, нормативных и административных актов его обязательствам, взятым по соглашениям, входящим в ВТО.

Россия, имея в ВТО статус наблюдателя, стремится стать полноправным членом этой организации. Из членства в ВТО можно извлечь ряд преимуществ. Прежде всего, на Россию распространится принцип режима наибольшего благоприятствования. В результате наше государство сможет воспользоваться постоянно снижающимися тарифами других стран. Отечественная продукция не будет попадать под дискриминационные меры. Россия сможет защищать свои торговые права от неправомерных действий других стран под эгидой процедуры разрешения споров ВТО. По подсчетам специалистов, не являясь членом ВТО, Россия ежегодно из-за разного рода ограничений по допуску российских товаров на мировые рынки, теряет от 1 до 4 млрд долл.¹ В отношении российского экспорта действует около 60 антидемпинговых законов в США, Канаде, странах ЕС. Россия дискриминируется по 58 позициям, в основном в области химической, металлургической и текстильной промышленности. Есть даже ограничения на экспорт охотничьих ружей в США.

С другой стороны, вступив в ВТО, Россия в значительной степени должна либерализовать свой внешнеторговый режим, реализуя принципы свободной торговли со странами — членами ВТО. Так, например, России со стороны ВТО было предложено снизить в короткие сроки средневзвешенный импортный тариф до уровня ВТО (10%), что весьма сложно осуществить в нынешних экономических условиях. В конце 90-х гг. этот показатель у России составлял 15%. Насколько это будет полезно в условиях глубокого экономического кризиса, в котором пребывает Россия на протяжении многих лет, можно только догадываться.

В ближайшей перспективе основную долю российского экспорта по-прежнему будут составлять энергоносители, сырьевые товары и

продукция их первичной переработки. Как известно, в реализации этой продукции на международном рынке Россия не испытывает серьезных трудностей и не будучи членом ВТО. Снижение пошлины на эти категории товаров даст минимальный эффект. Членство в ВТО благоприятно только для отдельных видов конкурентоспособной продукции, которая составляет менее 5% российского экспорта в дальнем зарубежье. Фактически российские экспортеры не готовы к продвижению на мировой рынок. Российская промышленность, пребывающая в кризисе, вряд ли сможет, за исключением некоторых отраслей, воспользоваться преимуществами открытого рынка.

Следует отметить, что и до вступления в ВТО Россия на двусторонней основе уже имеет режим наибольшего благоприятствования со всеми основными торговыми партнерами, входящими в ГАТТ/ВТО. Присоединение России к ВТО должно служить средством для обеспечения ее внешнеэкономических интересов на основе соблюдения правил, действующих в международной торговле. Главное, чтобы это присоединение не превратилось в самоцель и Россия не оказалась в итоге беззащитной перед мощным давлением других стран — членов этой организации.

3. Регионализм в международной торговле

Беспрецедентный рост международной торговли во второй половине XX в., изменения ее товарной структуры, региональных товаропотоков сопровождаются существенными сдвигами в ее мировой организации. Либерализация международной торговли наиболее активно идет внутри сложившихся во второй половине XX в. торгово-экономических союзов.

Соглашения об особенно тесном сотрудничестве отдельных групп стран по типу зон свободной торговли, таможенных союзов (так называемый регионализм) стали существенным фактором современных международных экономических отношений. Число таких группировок к концу 90-х гг. превышало 100. Согласно оценке МБРР, в рамках таких зон осуществлялось более 60% мировой торговли. В том числе в рамках Европейского союза — 22,8%, Североамериканской зоны свободной торговли (НАФТА) — 7,3%, Организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) — 23,7%, Объединения европейских стран Средиземноморья (ЕВРОМЕД) — 2,3%.

¹ Данные Торгово-промышленной палаты РФ.

Основные региональные блоки

Составы девяти крупнейших международных региональных торговых блоков представлены ниже.

Европейский союз (ЕС) — Австрия, Германия, Великобритания, Италия, Ирландия, Франция, Испания, Португалия, Финляндия, Швеция, Дания, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Греция.

Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) — США, Канада, Мексика.

Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) — Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн.

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) — Австралия, Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Новая Зеландия, Папуа — Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Тайвань, Гонконг, Япония, Южная Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чили, Вьетнам.

Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) — Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай.

Южноафриканский комитет развития (САДК) — Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Маврикий, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Зимбабве.

Западноафриканский экономический и валютный союз (ЮЭМОА) — Кот-д'Ивуар, Буркина-Фасо, Нигерия, Того, Сенегал, Бенин, Мали.

Южноазиатская ассоциация регионального сотрудничества — Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бангладеш, Мальдивы, Бутан, Непал.

Андский пакт — Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия.

К формированию подобных блоков приводят объективные процессы политического, экономического, исторического характера. Активизация таких процессов, с одной стороны, способствует развитию международной торговли (в рамках зон, блоков, регионов), а с другой — создает для нее ряд препятствий, свойственных любому в той или иной степени закрытому формированию.

Статья XXVI ГАТТ устанавливает принципы, которыми должны руководствоваться страны-участницы при создании таможенных союзов и зон свободной торговли. Целью создания таможенного союза или зоны свободной торговли, говорится в статье, «должно быть облегчение в торговле между другими странами-участницами и данными территориями».

В ходе Уругвайского раунда ГАТТ была достигнута договоренность о введении системы контроля за тем, как участниками таможенного союза или зоны свободной торговли выполняются провозглашенные ими цели, прежде всего либерализация торговли между

участниками, а не возведение барьеров для других государств. Была достигнута также договоренность об изучении экономического эффекта региональных соглашений. В этой связи одно из общих преимуществ международных региональных соглашений состоит в возможности поэтапно продвигать процесс либерализации международной торговли и международной экономики в целом.

Практика развития международных экономических отношений конца XX в. свидетельствует, что на смену идеологии самодостаточного регионализма постепенно приходят идеи открытого регионализма, развиваемые, в частности, АТЭС. Эта организация, включающая субрегиональные экономические союзы (АСЕАН, НАФТА, Южно-Тихоокеанский форум и др.), допускает разные уровни интеграции по степени либерализации внешней торговли. Концепция открытого регионализма рассматривает региональную интеграцию как элемент экономического глобализма, а эволюцию мировой экономики — как процесс постепенного объединения и взаимопроникновения региональных экономических союзов.

Страны — участницы торгово-экономических блоков, осознавая сложность и противоречивость современной ситуации на мировом рынке, декларируют стремление искать пути для позитивного решения имеющихся проблем и противоречий¹. Генеральный директор ГАТТ Р. Руджеро призвал правительства стран — участниц ВТО содействовать развитию многосторонней торговой системы. Это, по его мнению, не менее важно, чем налаживание региональных систем. В этой связи ЕС и ЕВРОМЕД объявили о создании единой европейской зоны свободной торговли. В 1994 г. 34 страны Западного полушария, включая США, достигли договоренности завершить переговоры о создании свободной торговой зоны Северной и Южной Америки к 2005 г., причем ряд соглашений может быть заключен уже к 2000 г., в частности о реформе таможенного законодательства.

Выдвинутая руководством ВТО доктрина «глобальной свободной торговли» предполагает, что создание такой глобальной зоны может быть достигнуто к 2020 г. Принимая во внимание все конкретные шаги и проекты по реформированию глобального торгового механизма, приходится тем не менее констатировать, что экономические интересы отдельных стран и торговых блоков зачастую входят в проти-

¹ Один из руководителей министерства торговли США в феврале 1995 г. высказал мнение о возможности заключения соглашения о свободной торговле между США и ЕС. В планах США — возобновление активных трансатлантических отношений и создание механизма предотвращения разногласий, ведущих к торговым войнам.

воречие с благими намерениями всеобщей либерализации международной торговли. На пути к единой системе мирового рынка лежит еще много препятствий и противоречий, которые будут возникать в ходе взаимодействия отдельных стран и торгово-экономических группировок.

4. Место и роль России в международной торговле

Удельный вес СССР в мировой торговле достиг максимального уровня (3,4%) в 1983 г., а затем постепенно снижался, составив 1,8% в 1990 г. (примерно 61 млрд долл.). Около четверти его экспорта, по оценке экспертов МБРР, приходилось на промышленные товары. Основную часть валюты страна получала от вывоза нефти, газа, чугуна, стали, золота и оружия. СССР являлся крупным покупателем некоторых видов сырьевых товаров, особенно зерна. В 1990 г. (по данным МБРР) на его долю приходилось 15% мирового импорта зерна.

В 2000 г. доля России в мировом товарном экспорте составляла 1,5%, импорте — 0,7%. Как выразился один западный экономист, «если Россия исчезнет с мирового рынка, то никто этого не заметит». Конечно, это явное преувеличение, попытка выдать желаемое за действительное. Вместе с тем это своего рода отражение положения России в мировой торговле.

С начала рыночных реформ российская внешняя торговля становится сферой, имеющей положительную динамику развития. Ниже показан рост внешней торговли России (% к предыдущему году):

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	2000 г.
Товарооборот	97,3	114,4	118,8	104,6	102,4	83,2	32,4
Экспорт	104,5	116,1	125,1	108,9	98,0	83,8	41,0
Импорт	89,1	105,1	112,5	97,3	108,6	82,3	33,8

К середине 90-х гг. порядка 16—18% всех доходов федерального бюджета формировалось за счет различного рода платежей по экспортно-импортным операциям.

Вместе с тем показатели, приведенные в таблице, свидетельствуют, что успехи середины 90-х гг. постепенно переросли в спад. Замедление динамики внешнеторгового оборота России, а по экспорту и сокращение его абсолютного объема особенно заметны на фоне значительного увеличения прироста объемов международной торговли: в 1997 г. — 9,5%, в 1998 г. — 6,2%, в 1999 г. — 7,4% и в 2000 г. — 12,5%.

Процесс эволюции роста российского экспорта сопровождался тем, что к середине 90-х гг. вывоз многих важнейших видов продукции стал заметно менее прибыльным либо вообще убыточным. Это обусловлено рядом факторов, таких как:

- выравнивание внутренних российских и мировых цен. В середине 90-х гг. подавляющая часть товаров традиционного российского экспорта стоила внутри страны дороже, чем на внешних рынках;
- экспорт терял доходность под воздействием относительного удорожания рубля по отношению к доллару. Курс доллара в России рос с отставанием от темпов инфляции, поэтому рублевые затраты на экспортную продукцию увеличивались быстрее рублевого эквивалента экспортной выручки.

Одновременно со снижением доходности экспорта снижалась и доходность импорта. Этот процесс был обусловлен усилением государственной политики регулирования импорта. В середине 90-х гг. средневзвешенная ставка российского импортного тарифа составляла около 15% (в 1992 г. импорт осуществлялся беспопшлинно). Импортные товары облагаются также налогом на добавленную стоимость и акцизами. Уменьшению доходности экспорта и импорта способствовали также рост транспортных тарифов и стабильно дорогой кредит.

Ситуация в стране складывалась таким образом, что даже низкоэффективный экспорт наносил меньшие убытки, чем сворачивание соответствующих экспортных производств. К тому же наращивание экспорта в условиях обострившейся проблемы неплатежей в российской экономике минимизировало риск платежей по поставленной продукции и давало больше возможностей получения за нее реальных финансовых средств. Рост экспорта ряда традиционных российских товаров был не в последнюю очередь обусловлен и заметным сокращением спроса на эти товары на внутреннем рынке в результате экономического кризиса, в котором оказалась Россия.

Следует подчеркнуть, что экспорт товаров из России освобожден от каких-либо количественных (кроме международных обязательств) или тарифных ограничений. Полностью ликвидирована система внутренних экспортных квот. Отменен экспортный таможенный тариф. Сохраняется лишь небольшая группа специфических товаров, экспорт которых лицензируется.

Выявляя факторы, обуславливающие положительную динамику объемов внешней торговли, следует прежде всего назвать повышенную ценовую конъюнктуру на мировом рынке. Мировые цены на важнейшие товары российского экспорта, поначалу понижавшиеся,

к середине 90-х гг. стали в основном повышаться. Так, средние контрактные цены по экспорту увеличились примерно на 8% по сравнению с 1992 г. Мировые цены на товары, импортируемые в Россию, имели резко выраженную тенденцию к повышению. Уровень средних контрактных цен по импорту в середине 90-х гг. превышал подобные цены в 1992 г. примерно в 2,3 раза.

В результате рост внешнеторгового оборота России происходил при увеличении объема экспорта и уменьшении физического объема импорта.

Другим важным фактором, существенно повлиявшим на достаточно устойчивый рост российской внешней торговли до середины 90-х гг., послужило то обстоятельство, что эта отрасль, как отмечалось выше, стала источником «живых» денег, реальных доходов для участников внешнеэкономической деятельности.

В 2000 г. внешнеторговый оборот России составил 136,6 млрд долл. При этом впервые за годы рыночных реформ экспорт превысил уровень 100 млрд долл. (102,8 млрд), импорт составил 33,8 млрд долл. Росту экспорта способствовали рекордно высокие контрактные цены на нефть, значительный их рост на другие виды топливно-энергетических товаров, черные и цветные металлы и ряд иной основной экспортной продукции.

Помимо роста официальной внешней торговли в 90-х гг. (особенно в их середине) был отмечен значительный прирост оборота так называемой неорганизованной «челночной» торговли, не попадающей в официальные статистические отчеты. Челночный торговый бизнес не является российским изобретением. Этот вид бизнеса в той или иной степени развивался и ранее в бывших социалистических странах Восточной Европы: Польше, Югославии, СССР (среди студентов-иностранцев). С начала 90-х гг. челночная торговля в России выходит на новые рубежи. По некоторым данным, в середине 90-х гг. общий оборот этой торговли превысил 15 млрд долл., остальное приходилось на импорт. Основной поток неорганизованного импорта идет из Турции, КНР, Италии, ОАЭ, Польши, Литвы, Украины.

Оборот челночной торговли товарами народного потребления в несколько раз превысил цифры официальной торговли. К примеру, официальный торговый оборот с Турцией составлял в середине 90-х гг. порядка 2,5 млрд долл., челночный же — вдвое больше. Взаимный челночный оборот между Россией и Китаем оценивается в 8 млрд долл. В середине 90-х гг. «челноки» обеспечивали более 15% импорта России. В некоторых странах их активная деятельность по-

лучает и официальную поддержку, например в Турции, где значительно уменьшено налогообложение товаров, закупаемых российскими гражданами. Для этого в районе Стамбула образован торговый центр с зоной свободной торговли.

Принимая во внимание устойчивый спрос россиян на товары народного потребления, предлагаемые «челноками», этот вид международного торгового бизнеса, очевидно, сохранит свои позиции и в ближайшие годы.

В товарной структуре российского экспорта 90-х гг. сохраняется сырьевая направленность с преобладанием в ней энергоносителей:

Энергоносители в экспорте России, 2000 г.

	млрд долл.	%
Экспорт РФ, всего	105,2	100
в том числе:		
Энергоносители	55,0	52,3
из них:		
Нефть	25,3	24,0
Нефтепрои	9,8	9,3
Газ природный	18,6	17,7
Уголь каменный	1,2	1,1

Подсчитано по сборнику Госкомстата РФ «Социально-экономическое положение России. 2000 год».

Доля сырьевых отраслей в экспорте страны преобладает. Между тем окупаемость вложенного рубля в эти отрасли достигает 10—12 лет, тогда как в машиностроении — 3—5, в электронике — 2, сфере обращения — 1—1,5 года.

Некоторые российские и многие зарубежные экономисты не видят большой беды в сырьевой экспортной ориентации страны. Если подобная экспортная специализация, считают они, выгодна, значит, ее следует поддерживать, одновременно добываясь повышения глубины и качества переработки первичных ресурсов, тем более что альтернативы нет. Между тем избранная стратегия накопления валютных ресурсов для нужд рыночных реформ (в том числе для выплаты внешнего долга) за счет массивного экспорта сырья и энергоресурсов чревата превращением страны в ресурсно-сырьевой сегмент мирового рынка. И, чтобы не попасть в эту ловушку, необходимо учитывать многие факторы.

Мировой опыт свидетельствует, что среди развитых стран немало экспортеров сырья. Так, у Норвегии доля чистого экспорта сырья в

ВВП даже выше, чем у России, — 19,5% против 14,5, а у Новой Зеландии — 14%. У таких стран, как Австралия, Канада, Нидерланды, этот показатель значительно меньше — от 7,5 до 6,5%.

Экспорт сырья влияет на уменьшение объемов выпуска промышленной продукции. Эта закономерность прослеживается во всех странах мира: чем больше объемы чистого экспорта сырья, тем меньше доля обрабатывающей промышленности в ВВП. В России эта доля пока достаточно высока — 21%, при том, что у США эта доля составляет 21%, у Великобритании — 22, Японии — 27, Германии — 29; у Норвегии и Австрии доля продукции обрабатывающей промышленности в ВВП составляет 15%, у Канады и Нидерландов — 18, что ниже, чем у России. Принимая во внимание вышеприведенные показатели, можно предположить, что Россия с ее богатейшим научно-техническим и интеллектуальным потенциалом, не менее значимым, чем сырьевые богатства, должна идти путем сбалансированного роста вывоза сырья с увеличением экспорта высоких технологий и научных разработок.

Экспорт машин и оборудования и транспортных средств в последние годы сокращался. В 1997 г. его доля составила порядка 10% в общем объеме российского экспорта. Его объемы держатся в основном на поставках спецтехники, главным образом оружия.

Структура импорта формируется под влиянием платежеспособного спроса, а также падения производства внутри страны. В частности, эти факторы обуславливают значительный объем импорта продовольствия.

Доля потребления импортного продовольствия (по стоимости) в общем объеме потребления продуктов питания населением России превысила в середине 90-х гг. 50%, что заметно превысило допустимые границы продовольственной безопасности страны.

Падают закупки машинно-технической продукции, продукции инвестиционного назначения. Это означает, что замедляется процесс восстановления производственных фондов.

Одна из главных проблем российской внешней торговли — это необходимость стимулирования промышленного экспорта. С 1998 г. прирост экспорта сырья практически станет невозможным. В результате существенно замедлится рост внешнеторгового оборота. Положительное сальдо торгового баланса станет труднодостижимым.

В пользу этого вывода могут свидетельствовать предельные значения экспортной квоты по основным сырьевым товарам, которые страна вывозит за рубеж (табл. 4.1)

Таблица 4.1

Доля экспорта в производстве важнейших товаров (%)

Вид продукции	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.
Нефть сырая	35,4	34,7	40,2	41,0	43,0	42,7
Нефтепродукты	14,8	20,3	25,4	26,1	32,4	34,0
Газ природный	30,2	27,6	30,4	32,3	33,0	36,9
Минеральные удобрения	69,3	72,0	70,4	74,0	75,0	72,0
Круглый лес	6,8	8,8	11,9	15,9	17,6	22,5
Пиломатериалы	6,6	11,2	20,5	17,2	13,3	17,2
Целлюлоза	40,8	66,4	79,1	78,5	88,5	84,5

Источник: Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы // Бюл. ВНИКИ. 1997. № 2.

Внешняя торговля России вступает в период скромных показателей развития, не выделяясь более среди других отраслей экономики. Сколь длителен будет этот период, зависит от эффективной промышленной и инвестиционной политики государства.

Федеральная программа поддержки экспорта ориентирована главным образом на обрабатывающие отрасли и предполагает рост доли готовой продукции в российском экспорте до 40% в 2005 г. Для обеспечения устойчивого роста доли готовой продукции в российском экспорте необходима поддержка в размере не менее 0,3—0,35% национального дохода, что соответствует 0,7—1 млрд долл.

Следует, однако, иметь в виду, что расширение экспорта может в значительной степени означать лишь отток ресурсов и капиталов за рубеж, если не будет сформирован эффективный механизм внешне-торгового контроля, а также благоприятный инвестиционный климат внутри страны. В противном случае наращивание экспорта, в том числе готовых изделий, будет означать разбазаривание ресурсов и утечку капитала за рубеж.

Создание экспортной базы в условиях острой конкурентной борьбы на мировом рынке несет с собой не только явные, но и скрытые проблемы. Так, ряд стран, в том числе США, предусматривают применение санкций против стран, применяющих так называемый таргетинг, т.е. целевое наращивание экспортного потенциала. Сейчас перед лицом таких санкций оказались многие новые индустриальные страны¹, используются они и в отношении Японии. При выработке

¹ О новых индустриальных странах см. гл. 14.

активной внешнеэкономической политики Россия должна учитывать имеющиеся обстоятельства и строить свой курс в соответствии с ними и собственными реалиями.

ЛИТЕРАТУРА

- Дэниелс Д., Радеба Ли Х.* Международный бизнес. М., 1994. Гл. V.
Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация. М., 1997.
Пebro М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М., 1994. Гл. 1, § 2—3.
 Экономика внешних связей России / Под ред. А.С. Булатова. М., 1995.

Глава 5. Международное движение капитала

1. Причины международного движения капитала и его основные формы

Международное движение капитала, его активная миграция между странами является важнейшей составной частью и формой современных международных экономических отношений.

Вывоз капитала подорвал монополию вывоза товаров в эпоху углубленного развития мирового хозяйства¹. Дополняя и опосредуя вывоз товаров, он становится определяющим в системе международных экономических отношений. Согласно оценке ОЭСР, в 80-х гг. (с 1983 г.) среднегодовой темп прироста прямых инвестиций составил примерно 34%, т.е. почти в четыре раза превышал темп увеличения мировой торговли. После непродолжительного спада в начале 90-х гг. темпы роста прямых инвестиций вновь заметно выросли, опережая ежегодный прирост международного товарооборота.

Движение капитала существенно отличается от движения товаров. Внешняя торговля, как правило, сводится к обмену товарами как потребительными стоимостями. Вывоз капитала (зарубежное инвестирование) представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны. Поначалу вывоз капитала был свойствен для небольшого числа промышленно развитых стран, осуществляющих экспорт капитала на периферию мирового хозяйства. Развитие мирового хозяйства существенно раздвинуло рамки этого процесса: вывоз капитала становится функцией любой динамично развивающейся экономики. Капитал вывозят и ведущие развитые страны, и среднеразвитые, и развивающиеся, в особенности новые индустриальные страны.

¹ В начале XX в. была отмечена миграция капитала в масштабах, сходных с объемами вывоза капитала конца столетия. В 1913 г. из всех сделок, заключаемых на Лондонской фондовой бирже, на долю операций с ценными бумагами иностранного происхождения приходилось 59%. В 1914 г. рыночная стоимость прямых иностранных инвестиций достигла 14 млрд долл., что составляло треть всех мировых инвестиций.

Причины вывоза капитала

Основной предпосылкой вывоза капитала является относительный избыток капитала в данной стране, его перенакопление. В целях получения предпринимательской прибыли или процента он переводится за границу. Характерно, что экспорт капитала может осуществляться и при дефиците капитала для внутреннего инвестирования.

К 90-м гг. в мире образовались огромные массы резервного капитала, ищущего прибыльного применения. Страховые компании, пенсионные, трастовые, инвестиционные и другие фонды аккумулируют эти средства. Только в США их активы в 1995 г. превысили 8 трлн долл.

Со второй половины XX в. вывоз капитала непрерывно растет. Экспорт капитала опережает по темпам роста как товарный экспорт, так и ВВП промышленно развитых стран. На фоне резкого возрастания масштабов вывоза капитала усиливается его международная миграция.

Международная миграция капитала — это встречное движение капиталов между странами, приносящая их собственникам соответствующий доход. Многие страны одновременно являются импортером и экспортером капитала: происходят так называемые перекрестные инвестиции.

Объективная основа миграции капитала — растущая интернационализация и глобализация экономики.

Важнейшими причинами вывоза капитала (ради большей прибыли) являются:

1) несовпадение спроса на капитал и его предложение в различных звеньях мирового хозяйства;

2) появление возможности освоения местных товарных рынков. При этом капитал экспортируется для того, чтобы проложить дорогу экспорту товаров, стимулировать спрос на собственную продукцию. В этих целях не только осваиваются имеющиеся рынки, но и создаются новые;

3) наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы. Так, к примеру, германский рабочий в обрабатывающей промышленности «стоит» в 4 раза больше тайваньского, в 9 раз больше бразильского или мексиканского и в 54 раза больше российского¹;

¹ Следует отметить, что к началу 90-х гг. Германия имела самую высокооплачиваемую в мире рабочую силу. В расчете на час германский рабочий получал в начале 90-х гг. в два раза больше, чем британский или канадский.

4) стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат в принимающей стране, льготный инвестиционный режим в специальных (свободных) экономических зонах;

5) более низкие экологические стандарты в принимающей стране, нежели в стране — доноре капитала.

Бегство капитала

Помимо причин вывоза капитала ради большей прибыли существуют и другие обстоятельства, понуждающие к трансграничному перемещению капитала. К их числу можно отнести неблагоприятную социально-политическую, экономическую ситуацию в какой-либо стране, резкое ухудшение финансовой конъюнктуры и др. Перемещение капитала в этом случае принимает характер оттока, бегства.

Особое место в трансграничном перемещении капитала (как по интенсивности, так и по объему) играют международные корпорации.

Движение капиталов международных корпораций

Перемещение капитала международными корпорациями часто не вписывается в общую схему поиска наиболее благоприятных условий хозяйствования. Перелив капитала ими осуществляется для увеличения вложений в дочерние

компании. Это способствует захвату и поглощению местных компаний. Часто международные корпорации скупают за границей уже существующие предприятия, а не строят новые. За всем этим стоит стремление к диверсификации производства, поддержке филиалов в конкурентной борьбе за освоение местного рынка и в целом повышению своей международной конкурентоспособности.

К причинам трансграничного перелива капитала можно отнести и стремление ряда международных корпораций окольным путем проникать на рынки третьих стран, установивших высокие тарифные или нетарифные ограничения на продукцию той или иной международной корпорации. Например, Израиль и Южная Корея ввели запрет на импорт автомобилей из Японии. Однако такой запрет не распространяется на ввоз автомобилей, производимых в филиалах японских фирм, функционирующих в США.

На практике необходимость инвестирования определяется комплексом причин, включающих все составные части инвестиционного климата, принципом сравнительного преимущества отдельных рын-

ков. Как гласит одна из статей Положения об общих принципах деятельности концерна Роял Датч/Шелл, «критерии принятия инвестиционных решений не носят исключительно экономического характера, они включают социальные и экологические аспекты, а также вопросы оценки риска инвестиций»¹.

Факторы, стимулирующие вывоз капитала

1. Движущей силой, активизирующей вывоз капитала, является *растущая взаимосвязь и взаимодополняемость национальных экономик*. Интернационализация производства оказывает большое воздействие на международное движение капиталов, способствуя его ускорению. Экспорт капитала, в особенности в форме прямых инвестиций, является главным фактором, способствующим превращению производства в международное и созданию так называемой международной продукции.

2. *Международное производственное кооперирование, вложения ТНК в дочерние компании*. Так, отдельные юридически самостоятельные предприятия из разных стран в рамках одной международной корпорации устанавливают тесное сотрудничество в рамках отраслевой, технологической, поддетальной специализации. Экспорт капитала обеспечивает эти связи.

3. *Экономическая политика промышленно развитых стран*, направленная на привлечение значительных объемов капитала для поддержания темпов экономического роста, развития передовых отраслей промышленности, поддержания уровня занятости.

4. *Экономическое поведение развивающихся стран*, стремящихся путем либерализации инвестиционного климата привлечь иностранный капитал и с его помощью дать существенный импульс для своего экономического развития, вырваться из «порочного круга бедности».

5. Важным стимулятором является деятельность *международных финансовых организаций*, направляющих и регулирующих трансграничные потоки капиталов.

6. *Международные соглашения об избежании двойного налогообложения доходов и капиталов между странами* способствуют развитию торгового, научно-технического сотрудничества и, соответственно, привлечению инвестиций.

¹ Концерн Роял Датч/Шелл. Положение об общих принципах деятельности. Шелл Интернешнл Лимитед, 1997.

Основные формы международного движения капитала

Субъектами движения капитала в мировом хозяйстве, источниками его происхождения выступают частные коммерческие структуры, государственные, международные экономические и финансовые организации.

Движение капитала, его использование осуществляется в качестве:

- 1) прямых инвестиций в промышленные, торговые и другие предприятия;
- 2) портфельных инвестиций (в иностранные облигации, акции, ценные бумаги);
- 3) среднесрочных и долгосрочных международных кредитов (или займов) ссудного капитала государствам, промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям;
- 4) экономической помощи — бесплатно и в виде льготных кредитов (беспроцентных, низкопроцентных).

В мировой практике проводится четкое различие между перемещением капитала и иностранными инвестициями.

Перемещение капитала включает: платежи по операциям с зарубежными партнерами, предоставление займов (на срок не более пяти лет), приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг иностранных компаний исключительно с целью размещения капитала, диверсификацию портфеля ценных бумаг и т.п.

Под *иностранскими инвестициями* понимается такое перемещение капитала, которое преследует цель установления контроля и участия в управлении компанией в стране, принимающей капитал.

К *прямым инвестициям* относят те капиталовложения в принимающей стране, которые позволяют участвовать в управлении объектом вложения.

Основными формами прямых инвестиций являются: открытие за рубежом предприятий, в том числе создание дочерних компаний или открытие филиалов; создание совместных предприятий на контрактной основе; совместные разработки природных ресурсов; покупка или захват («приватизация») предприятий страны, принимающей иностранный капитал.

Прямые инвестиции составляют основу господства международных корпораций на мировом рынке. Они обеспечивают им либо полное владение зарубежными предприятиями, либо обладание такой частью акционерного капитала, которая обеспечивает фактический контроль со стороны инвестора. Как правило, это такие инвестиции,

при которых у иностранного инвестора находится не менее 25% акционерного капитала компании. Статистика США, ФРГ, Японии прямыми инвестициями считает те, которые составляют 10 и более процентов акционерного капитала и дают возможность контролировать предприятие. По мнению П.Х. Линдберга, «различие между прямым и портфельным (непрямым) инвестированием сводится... прежде всего к проблеме контроля» над фирмой, куда вкладывается капитал¹.

По российским понятиям (согласно новому законопроекту об иностранных инвестициях) к прямым инвестициям относится доля, приобретенная иностранным инвестором в уставном капитале российской коммерческой организации, в размере не менее 25% и владение ею в течение не менее шести месяцев или же предоставление иностранным предпринимателем инвестиционного кредита на сумму не менее 500 тыс. руб. на срок не менее шести месяцев.

Распределение зарубежных инвестиций по странам и отраслям промышленности во многом определяет структуру современной международной экономики, отношения между отдельными частями мирового хозяйства. Ведущую роль в области прямых инвестиций играют основные развитые страны. Располагая примерно 4/5 ежегодного потока прямых инвестиций, они одновременно являются крупнейшими импортерами и экспортерами капитала.

В 1990 г. поток прямых инвестиций за рубеж оказался рекордным, превысив 200 млрд долл. Последовавший затем спад с середины 90-х гг. сменился новым устойчивым ростом. Если во второй половине 80-х гг. среднегодовой объем притока прямых инвестиций составлял 115 млрд долл., то к концу 90-х гг. он вырос более чем в 3 раза. Мировой объем прямых инвестиций в 1999 г. вырос на 31% по сравнению с 1998 г. и составил 865 млрд долл. Однако и это достижение в 2000 г. было побито, когда годовой приток прямых инвестиций впервые превысил 1 трлн долл. Одной из важнейших причин такого взрыва инвестиционной активности стали международные слияния и поглощения крупных международных корпораций.

Структура привлеченных прямых инвестиций в конце 90-х гг. складывалась следующим образом. Развитые страны привлекли почти 3/4 всех прямых инвестиций, около 20% пришлось на развивающиеся страны (причем на 8—10 из них), остальные — порядка 5% на страны Центральной и Восточной Европы.

¹ Линдберг П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992. С. 462.

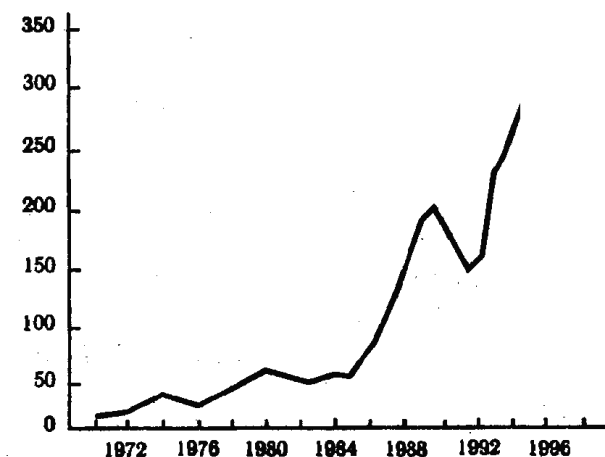


Рис. 5.1. Ежегодный общемировой приток прямых иностранных инвестиций

Портфельные инвестиции — это акции, облигации, иные формы капиталовложений, не дающие возможности непосредственного контроля над деятельностью зарубежного предприятия. Инвесторы могут получить прибыль лишь в соответствии с установленными правилами о ценных бумагах.

Портфельные инвестиции — важный источник привлечения иностранного капитала для финансирования облигационных займов, выпускаемых крупнейшими корпорациями, центральными (государственными) и частными банками. Посредниками в осуществлении зарубежных портфельных инвестиций выступают, как правило, крупные инвестиционные банки.

На движение портфельных инвестиций значительное влияние оказывает разница в норме процентных ставок, выплачиваемых по облигациям в отдельных странах.

Фундаментальное отличие прямого инвестирования от портфельного состоит в том, что портфельный инвестор не стремится (как правило) захватить управление предприятием, в которое он инвестирует. По уставу ряда международных компаний им чаще всего запрещено участвовать в управлении и даже быть избранными в совет директоров компании, в которую они вкладывают средства. Это объясняется тем, что участие в руководстве и управлении инвестируемой компании потребовало бы нового штата специалистов, особого внимания и уменьшило бы гибкость при осуществлении инвестиционной политики головной компании.

В послевоенный период в структуре экспорта капитала произошли заметные изменения, отразившие особенности развития миро-

вого хозяйства. Наиболее важным из них является резкий рост международных кредитов в 70—80-х гг. и образование мировой кредитно-финансовой сферы капитала. Существенно возросла роль ссудного капитала.

В 60-х гг. для международного рынка ссудных капиталов были характерны краткосрочные операции. В 70—80-х гг. произошел значительный рост средне- и долгосрочных кредитов. Средне- и долгосрочные кредиты используются для пополнения капитала, кредитования и финансирования операций по приобретению акций, учреждению филиалов, строительству и реконструкции зарубежных инвестиций.

В середине 90-х гг. на международных рынках капитала был установлен новый рекорд объемов кредитования. По данным СССР, соглашения всех типов по бессрочным и срочным инструментам заимствования выросли до 383 млрд долл. (258 млрд долл. в 1994 г.). Доля синдицированных кредитов в общем объеме финансирования достигла 29%, став самым важным международным финансовым инструментом.

В 80-х гг. стала активно использоваться такая форма ссудного капитала, как *проектное финансирование*, т.е. предоставление крупных кредитов под конкретные промышленные объекты. Фактически эта форма сходна с прямыми инвестициями. К примеру, при Эксимбанке США в 1995 г. был создан отдел проектного финансирования. В 1994/95 финансовом году при посредничестве этого отдела было выделено 2,1 млрд долл. на поддержку участия американских компаний в международных проектах. Активно занимается вопросами проектного финансирования и ОПИК (правительственная корпорация США по страхованию частных инвестиций за границей).

Экономическая помощь

Экономическую помощь, которая оказывается развитыми странами остальному миру бесплатно, а также в виде льготных кредитов, можно рассмотреть на примере США. США занимают второе место (после Японии) по оказанию помощи государствам мира. Так, в соответствии с Законом о помощи иностранным государствам США в 1994 г. ассигновали на помощь 13 млрд долл. (76% — на экономические и 24% — на военные цели). На первом месте в списке получателей кредитов — Израиль (3 млрд долл.), на втором — Египет (2,1 млрд долл.). 65% помощи оказывается бесплатно и 35% — в виде льготных кредитов.

По данным госдепартамента США, представители России в первой половине 90-х гг. получили в виде безвозвратной помощи 4,7 млрд долл., из которых 2 млрд направлены на экономическое и техническое содействие, 1,7 млрд — на прямую гуманитарную помощь и закупки продовольствия и 1 млрд — на реализацию программы, предусматривающей сокращение ядерных вооружений в республиках бывшего СССР. Пик американской помощи России пришелся на 1994 г., когда он составил 1,6 млрд долл.

Права инвестора

Помимо традиционных форм международного движения капитала современная инвестиционная практика включает ряд экономических форм и механизмов, порождающих права инвестора. В рамках торгово-экономических связей существуют разнообразные сервисные, лицензионные, маркетинговые, технологические и другие контракты, приводящие к появлению инвестиционных прав.

Такая торговая форма, как лизинг, также порождает инвестиционные права. Инвесторами в лизинговых отношениях выступают арендодатели, поскольку платежи за сданное в аренду оборудование становятся для них формой получения дохода в соответствии с рыночной конъюнктурой.

В практике инвестиционного сотрудничества заметное место занимает интеллектуальная собственность (авторские и смежные права, патенты, профессиональная информация и др.) как инвестиционный ресурс. Так, при организации в России многих предприятий с иностранными инвестициями интеллектуальная собственность заносилась в уставный фонд предприятия как полноценный инвестиционный ресурс, равноценный определенной стоимости капитала.

2. Современные особенности и тенденции международного движения капитала

География вывоза капитала

С территориально-географической точки зрения преобладающие потоки вывоза капитала осуществляются из развитых стран. Происходит активная миграция капитала и между самими промышленно развитыми странами.

Миграцию капитала среди этих стран следует рассматривать на нескольких уровнях между странами «триады» — США — Западная Европа — Япония. Так, по данным Европейско-американской торго-

во-промышленной палаты, взаимные инвестиции США и Европы в 1995 г. достигли 776 млрд долл. (в 1994 г. — 500 млрд долл.). Характерно, что западноевропейские инвестиции в США в основном сконцентрированы в производственном секторе, обеспечивая 12,5% рабочих мест между отдельными развитыми странами, между одними и теми же отраслями хозяйства этих стран.

С точки зрения субъектов миграции капитала различают *макроуровень* (межгосударственный перелив капитала), статистически отражающийся в платежном балансе стран, и *микроуровень* — движение капитала внутри международных компаний по внутрикорпорационным каналам.

В послевоенный период наиболее интенсивным регионом миграции капитала становится Западная Европа. Лидирующие позиции по импорту капитала занимает Великобритания. Она фактически захватила львиную долю инвестиций, поступающих в Европу как с Запада, так и с Востока. Здесь в конце 80-х гг. концентрировалось более 40% все американских активов в странах ЕС. Еще больше — 50% японских инвестиций также приходится на Великобританию. Ежегодно более 300 зарубежных компаний расширяют инвестиции в английскую экономику. На иностранные фирмы здесь приходится более 20% произведенной чистой продукции, 15% занятых, 21% капитальных вложений обрабатывающей промышленности страны. В то же время эти 300 зарубежных компаний составляют лишь 2% от общего числа британских фирм.

Крупнейшими экспортёрами капитала на Европейском континенте остаются страны ЕС, Скандинавские страны и Швейцария. В свою очередь, США лидируют среди других развитых стран по объемам привлеченных инвестиций и вывезенного капитала. В 1994 г. иностранные фирмы вложили в экономику США 60 млрд долл. Почти 1/3 внутренних потребностей инвестиций США покрываются за счет импорта капитала. В середине 90-х гг. на долю развитых стран приходилось до 85—87% мирового импорта заемных средств. При исчислении в процентах инвестиций в ВВП самый большой приток капитала в середине 90-х гг. был в Бельгии и Люксембурге, а крупнейшим инвестором стали Нидерланды.

Крупнейшими чистыми (нетто) донорами капитала в мировой классификации в первой половине 90-х гг. являлись Япония (53%), Швейцария и Тайвань. А наиболее крупными заемщиками — США (27%), Великобритания, Мексика и Саудовская Аравия.

Основные тенденции экспорта капитала

Среди современных тенденций вывоза капитала следует выделить растущее значение экспорта производительного капитала. Происходит отход от участия в предпринимательской деятельности через портфельные инвестиции к прямым инвестициям. Начиная с 50-х гг. наблюдается последовательная переориентация прямых заграничных инвестиций с добывающей на обрабатывающую промышленность. Характерно, что взаимные инвестиции двух регионов — США и Западной Европы затрагивают одни и те же ведущие отрасли: машиностроение и химическую промышленность.

В последние два десятилетия стал заметен опережающий рост инвестиций в сферу услуг по сравнению с инвестициями не только в добывающую, но и в обрабатывающую промышленность. В частности, в Японии и Германии, занимающих второе и третье место по объему прямых заграничных инвестиций, это соотношение приблизилось в начале 90-х гг. к 50%.

Весьма заметной тенденцией 90-х гг. явилось резкое возрастание роли фондового рынка в движении капитала. Еще в 1990 г. сумма банковских займов составляла 468 млрд долл. против 756 млрд долл., полученных на рынках ценных бумаг. К середине 90-х гг. это соотношение сильно изменилось в пользу фондового рынка, где обосновался громадный частный капитал: 555 млрд долл. банковских активов против 2,3 трлн долл. на рынках капитала.

В 90-х гг. проявилась основная особенность процесса интернационализации рынков капитала. Если в 70—80-х гг. процесс интернационализации охватывал преимущественно развитые государства рыночной экономики, то в 90-х гг. он распространился на развивающиеся страны, прежде всего на государства Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Это связано с ростом их внутреннего финансового потенциала, укреплением валютного положения и ростом их кредитоспособности, развитием национальных финансовых рынков, развивающихся рынков (*emerging markets*) (рис. 5.2).

Важной чертой 80-х и начала 90-х гг. является активизация миграции капитала между развивающимися странами и в особенности между новыми индустриальными странами и остальным развивающимся миром. По-прежнему активны на международном рынке капиталов страны — экспортёры нефти, члены ОПЕК. Так, инвестиции частного сектора Кувейта за рубежом составляли в 1995 г. 100 млрд долл. В свою очередь, государственные вложения этой страны достигают 30 млрд долл.

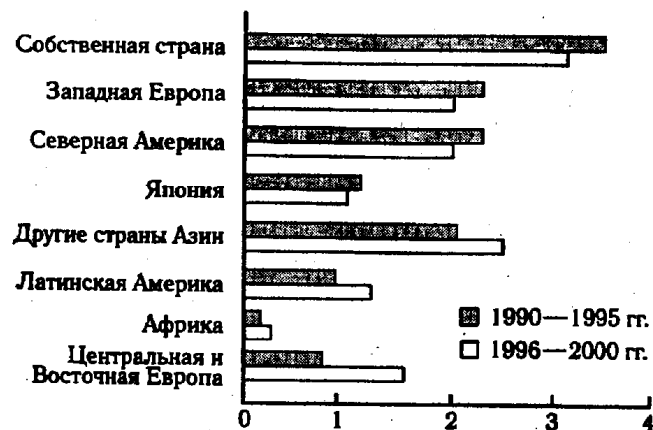


Рис. 5.2. Географические приоритеты инвесторов

В 90-х гг. рекордные объемы прямых инвестиций поступили в развивающиеся страны главным образом из развитых стран. К середине 90-х гг. объем прямых инвестиций в экономику развивающихся стран достиг 100 млрд долл. Основной поток инвестиций ориентирован на 10–15 развивающихся стран Азии и Латинской Америки. Заметно преуспел Китай как в привлечении иностранных инвестиций, так и в экспорте капитала. Так, за период с 1989 по 1995 г. приток иностранных капиталовложений в Китай составил 48,4 млрд долл. Иностранный капитал привлекает прежде всего надежность, обеспечиваемая высокими темпами экономического развития Китая, и политическая стабильность. Судите сами: рост ВВП Китая в 90-е гг. колеблется в интервале 10–13%. Одновременно в 1989–1995 гг. Китай вывез за границу 18 млрд долл. Это позволило занять ему 8-е место в мире среди крупнейших экспортеров капитала. Эксперты ОЭСР полагают, что незаконный вывоз капитала из Китая в Гонконг составил за то же время 30–40 млрд долл. По тем же оценкам, вывоз капитала из Китая за 1989–1995 гг. превышал 100 млрд долл., из которых 50 млрд долл. не зарегистрированы. Китайские инвестиции концентрируются в Гонконге, Австралии, Канаде, США. При этом в Гонконге они вкладываются в торговлю и услуги, в Австралии и Канаде — в сырьевые, а в США — в технологические отрасли.

Развивающиеся страны, относящиеся к категории беднейших, представляют и, по мнению ряда экспертов, будут представлять небольшой интерес для инвесторов из развитых стран. На долю этих

государств будет приходиться все уменьшающаяся часть мирового потока прямых инвестиций. В 90-х гг. на долю самых слаборазвитых стран приходилось всего 5–6% общего потока заграничных инвестиций.

Отличительной особенностью современных процессов миграции капитала является то, что капитал, как правило, не навязывается странам, а наоборот, происходит довольно жесткая конкурентная борьба за его привлечение. В особенности это касается притока капитала в текстильную и швейную промышленность в развивающиеся и некоторые бывшие социалистические страны. Иными словами, рынок прямых инвестиций — это рынок продавца.

В 90-х гг. увеличился поток иностранного капитала в страны Восточной Европы и СНГ. Основной поток идет в Венгрию, Польшу, Чехию. Только в 1990–1991 гг. эти страны получили 3,4 млрд долл. Из них около 50% пришлось на Венгрию. К середине 90-х гг. общий объем инвестиций Запада в восточноевропейскую экономику превысил 10 млрд долл. Как свидетельствуют данные табл. 5.1, основную часть получают наиболее благополучные, сравнительно далеко продвинувшиеся по пути экономических реформ государства. Эта общая тенденция, характерная для движения частного капитала в мировом хозяйстве независимо от географических или политических обстоятельств. Политическая стабильность, минимальный экономический риск, максимальная прибыльность являются незыблемыми ориентирами для частного капитала вне зависимости от времени и места его приложения. Этот вывод подтверждается и поведением частного капитала в развивающихся странах.

Таблица 5.1

Прямые иностранные инвестиции в Восточной Европе
(млн долл.)

Страна	1994 г.	1995 г.	1990–1995 гг.	1996–2000 гг.*
Венгрия	1146	4400	11 200	12 968
Польша	1875	2500	7148	21 969
Чехия	878	2500	5666	15 466
Словакия	187	200	775	2150
Словения	87	150	501	3052
Албания	53	75	205	583
Болгария	105	150	412	1428
Румыния	340	400	933	4017

Продолжение табл. 5.1

Страна	1994 г.	1995 г.	1990— 1995 гг.	1996— 2000 гг.*
Другие Балканские страны	120	100	300	2210
Государства Прибалтики	430	400	1280	1890
Россия	1000	2000	4400	26 960
Украина	91	113	574	1400
Другие государства СНГ	640	800	2300	5085
Восточная Европа	4791	10 475	27 140	63 847
Восточная Европа и бывший СССР	6952	13 788	35 694	99 186

* Прогноз.

Источник: Economist Intelligence Unit. 1996.

Важнейшим фактором, оказывающим определяющее влияние на объемы и качественные параметры международного движения капитала в последней трети XX столетия, является либерализация условий его миграции, свойственная как промышленно развитым странам, так и в большей степени развивающимся странам. Так, в 1995 г. отмечено 112 изменений в режиме ввоза капитала в 64 странах, причем в 106 случаях режим был облегчен.

Вместе с тем переговоры по Многостороннему соглашению по инвестициям, проходящие с 1995 г. в рамках ОЭСР, цель которых — создать общемировые правила, основанные на принципе либерализации инвестирования, пока к успеху не привели. Однако достигнутое понимание проблем может стать отправной точкой для глобального соглашения по инвестициям в рамках ВТО.

Государство и движение капитала

Воздействие развитых государств на движение капитала осуществляется, например, путем стимулирования экспорта-импорта капитала на национальном и межгосударственном уровнях. Политика государства в отношении перемещения капитала в форме займов, портфельных инвестиций и т.п. строится на основе устранения всех возможных ограничений в его движении. В отношении прямых иностранных инвестиций государство оставляет за собой право принимать любые ограничения, направленные на защиту национальных интересов в экономике. Характерно, что вывоз капитала за границу регулируется в меньшей степени, чем приток иностранных капиталов.

Государство использует следующие меры регулирования:

1) методы финансового воздействия: ускоренная амортизация, налоговые льготы, предоставление субсидий, займов, страхование и гарантирование кредитов;

2) нефинансовые методы: предоставление земельных участков, обеспечение необходимой инфраструктуры, оказание технической помощи.

В этой связи весьма показателен опыт США, являющихся мировым лидером по экспорту-импорту прямых инвестиций. Политика США в сфере регулирования прямых иностранных инвестиций осуществляется на двух уровнях: федеральном и местном (штаты, округа, города). В сферу федерального регулирования входит только регламентация иностранных инвесторов. Главное здесь — защита интересов национальной безопасности. Президент США наделен полномочиями блокировать или приостанавливать процессы слияния, поглощения или приобретения американских фирм при установлении контроля с иностранной стороны.

На местном уровне осуществляется регулирование в страховом бизнесе и реализации сельскохозяйственных угодий. Существенны полномочия, предоставляемые государственным органам по анти-трестовскому законодательству. В целом же возможности местных администраций по регламентации деятельности иностранных инвесторов невелики. Значительно богаче опыт по стимулированию инвестиций. Один из важнейших механизмов по привлечению иностранных инвестиций в США — зарубежные представительства, содействующие привлечению капиталовложений в тот или иной штат. В частности, в Японии действует более 40 подобных представительств.

Программы по стимулированию иностранных инвестиций в отдельные штаты США предусматривают: налоговые льготы; субсидии, займы по ставкам ниже рыночных для инвестора, осуществляющего строительство или модернизацию предприятия; содействие профессиональному обучению и занятости; совершенствование транспортной сети; оборудование участка под застройку; предоставление земли в бесплатное пользование; обеспечение информации потенциальных инвесторов.

Важным практическим документом по регулированию иностранных капиталовложений является разработанный в рамках Организации Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества (1994 г., г. Джакарта) «добровольный кодекс» прямых иностранных инвестиций. В этом «кодексе», который, как полагают специалисты, будет в перспективе

использован ВТО, заключены следующие инвестиционные принципы:

- транспарентность;
- недискриминационный подход к странам-донорам;
- национальный режим для иностранных инвесторов;
- сочетание инвестиционных стимулов с обеспечением требований о здравоохранении, безопасности и охраны окружающей среды;
- минимизация регулирующих инвестиции требований, ограничивающих рост торговли и капиталовложений;
- отказ от экспроприации инвестиций, кроме как в общественных целях и на недискриминационной основе в соответствии с национальными законами и принципами международного права при условии выплаты достаточной и эффективной компенсации;
- обеспечение регистрации и конвертируемости;
- устранение барьеров при вывозе капитала;
- избежание двойного налогообложения;
- соблюдение иностранным инвестором наравне с собственным национальным законодательством законов, административных правил и положений страны реципиента;
- разрешение на выезд и временное пребывание ключевого иностранного персонала в связи с реализацией инвестиционного проекта;
- разрешение споров путем консультаций и переговоров между сторонами либо через арбитраж.

Как свидетельствует практика, политика стимулирования оказывает на привлечение инвестиций меньшее влияние, чем факторы рынка. Экономическая свобода, беспрепятственное действие рыночных механизмов являются важнейшим критерием в привлечении внешних инвестиций.

Критерии экономической свободы

Разработанный американскими экономистами интегральный показатель экономической свободы представляет собой агрегированную характеристику десяти различных частных показателей того, насколько в той или иной стране государство активно вмешивается в отношения хозяйствующих субъектов.

Частные показатели, в свою очередь, отражают ситуацию в следующих областях, где возможно подобное вмешательство:

- торговая политика;
- налогообложение;
- монетарная политика;

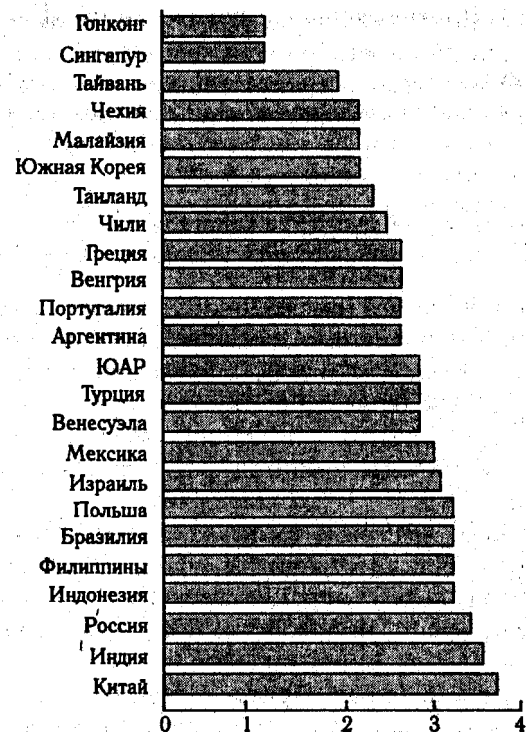


Рис. 5.3. Интегральный показатель экономической свободы

- функционирование банковской системы;
- правовое регулирование иностранных инвестиций;
- права собственности;
- доля, потребляемая государством в общем объеме производимых в стране товаров и услуг;
- политика экономического стимулирования;
- масштабы существующего в стране «черного рынка»;
- ценообразование и регулирование заработной платы.

По каждому из десяти показателей страна может получить оценку от 1 до 5 баллов (соответственно, наименьшая и наибольшая степень вмешательства государства в экономику) (рис. 5.3).

По результатам исследования за 1995 г. наиболее свободной признана экономика Гонконга, получившего единицу по всем показателям, кроме банковского дела и монетарной политики. В то же время Китай в представленной таблице занимает последнее место. Однако

это не мешает Китаю ежегодно привлекать многомиллиардные суммы иностранных инвестиций. Следовательно, степень экономической свободы не является существенным препятствием для зарубежного капитала при создании для него льготного инвестиционного режима.

3. Международное движение капитала и его последствия для стран — экспортеров и импортеров капитала

Активизировавшийся в начале 70-х гг. и набирающий силу процесс интернационализации рынков капитала проявляется в постоянном увеличении объемов капитала, «переливающегося» между государствами рыночной экономики. Об этом свидетельствует общий рост прямых и портфельных инвестиций, увеличение объема долгосрочных и краткосрочных кредитов, рост масштабов операций на рынке евровалют и др.

Международное движение капитала, занимая ведущее место в МЭО, оказывает заметное влияние на мировую экономику.

Это влияние проявляется прежде всего в том, что миграция капитала способствует росту мировой экономики. Капитал пересекает границы в поисках благоприятных сфер своего приложения и прироста в мировых масштабах. Приток зарубежных инвестиций для большинства стран-реципиентов помогает решить проблему нехватки производительного капитала, увеличивает инвестиционную способность, ускоряет темпы экономического роста.

Вывоз капитала является одним из важнейших условий формирования и развития МРТ. Взаимное проникновение капитала между странами укрепляет экономические связи и сотрудничество между ними, способствует углублению международной специализации и кооперации производства.

Международное движение капитала увеличивает объемы взаимного товарообмена между странами, в том числе промежуточными продуктами между филиалами международных корпораций стимулируя развитие мировой торговли. В условиях интернационализации и интеграции финансовых рынков обеспечивается международное воспроизводство капитала; повышается эффективность механизма международных экономических связей. С другой стороны, не контролируемые переливы капитала вызывают нарушения равновесия платежных балансов стран и ведут к существенным колебаниям валютных курсов.

Играя в целом стимулирующую роль в развитии мировой экономики, международное движение капитала вызывает различные последствия для стран — экспортеров и импортеров капитала.

К числу отрицательных последствий для стран, *экспортирующих капитал*, можно отнести следующие:

- вывоз капитала за рубеж без адекватного привлечения иностранных инвестиций ведет к замедлению экономического развития вывозящих стран;
- вывоз капитала отрицательно сказывается на уровне занятости в стране-экспортере;
- перемещение капитала за границу неблагоприятно сказывается на платежном балансе страны.

Для стран, *ввозящих капитал*, положительные последствия могут быть следующими:

- регулируемый импорт капитала способствует экономическому росту страны — реципиента капитала;
- привлекаемый капитал создает новые рабочие места;
- иностранный капитал приносит новые технологии, эффективный менеджмент способствует ускорению в стране НТП;
- приток капитала способствует улучшению платежного баланса страны-реципиента.

В свою очередь, имеются и отрицательные последствия привлечения иностранного капитала:

- приток иностранного капитала, «подменяя» местный капитал либо пользуясь его бездействием, вытесняет его из прибыльных отраслей. В результате при определенных условиях это может привести к односторонности развития страны и угрозе ее экономической безопасности;
- импорт капитала часто связывается с проталкиванием на рынок страны-реципиента товаров, уже прошедших свой жизненный цикл, а также снятых с производства в результате выявленных недоброкачественных свойств;
- импорт ссудного капитала ведет к увеличению внешней задолженности страны;
- в результате финансовых кризисов и резкого оттока с фондовых рынков спекулятивного капитала серьезно нарушается стабильность валют и общая финансово-экономическая ситуация в стране. В качестве примера можно привести последствия финансового кризиса 1997 г. в странах Юго-Восточной Азии и его воздействие на остальной мир;

использование международными корпорациями трансфертных цен ведет к потерям страны-реципиента в налоговых поступлениях и таможенных сборах.

Последствия международного движения капитала сказываются на реализации социально-экономических и политических целей конкретной страны. Естественно, они различны для развитых и слабо-развитых стран, а также для стран с переходной экономикой. Однако в любом случае нельзя уповать на возможность использования только положительных факторов, отсекая отрицательные последствия. Государственная политика должна искать компромиссы, выделяя приоритеты в таком сложном и противоречивом процессе, как привлечение иностранного капитала.

4. Вывоз капитала из России

Не стоит в стороне от процессов международного движения капитала и Россия. Каковы ее позиции в вывозе капитала?

Парадоксально, но Россия, прибегая к зарубежным займам, является одним из крупнейших в мире держателей имущества, капитала за границей. По данным «Круглого стола бизнеса России», в 90-х гг. общий объем находящихся за рубежом ресурсов, включая вывезенные и инвестированные капиталы, имущество, иностранные долги, составлял огромную сумму — от 500 до 600 млрд долл.

За рубежом действуют тысячи фирм с российским капиталом. Часть из них была основана там еще в советское время, однако подавляющее число — в последние годы. По данным Госкомстата, объемы инвестиций российских предприятий за рубежом составляют в последние годы 8—15 млрд долл. Так, в 1999 г. вложения российского капитала за рубежом составили 8 млрд долл., а в 2000 г. — 15 млрд долл. Из этой суммы на долю прямых инвестиций пришлось лишь 2,5 процента, а на долю портфельных вложений еще меньше — 0,2 процента.

Вывоз национального капитала из России осуществляется двумя путями: законным путем и нелегальными способами, принявшими форму бегства капитала.

Легальный способ вывоза капитала до сих пор базируется на постановлении Совета Министров СССР «О развитии хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом» от 18 мая 1989 г. № 412. В этой связи к законному вывозу капитала относятся все государственные и негосударственные предприятия, созданные в соот-

ветствии с данным постановлением и внесенные в Государственный реестр зарубежных предприятий, создаваемых с российским участием.

Регулирование и контроль операций, связанных с осуществлением российских инвестиций за рубежом, осуществляется Центральным банком России и Министерством торговли РФ, к которому перешли функции упраздненных Министерства внешних экономических связей и торговли и Министерства промышленности и торговли¹.

Российскими инвесторами, осуществляющими капиталовложения за рубежом, могут выступать как юридические лица, зарегистрированные на территории России, так и граждане России. Инвестиции осуществляются путем как создания за границей предприятия с участием российского капитала, так и покупки пакета акций (доли) предприятия компании за рубежом.

Заметный поток российских инвестиций направляется в ближнее зарубежье.

После распада СССР до середины 90-х гг. ведущей формой вывоза капитала из России стал экспорт ссудного капитала в бывшие союзные республики. Россия субсидировала страны СНГ двояким образом: 1) путем предоставления им технических кредитов для покупки российских товаров; 2) продажей российских товаров по ценам ниже мировых. Так, в 1992 г. такого рода субсидии странам СНГ составили 8% российского ВВП.

С середины 90-х гг. взаимный поток инвестиций между странами СНГ продолжает нарастать.

За 1994—2000 гг. Россия сумела более чем в 10 раз увеличить свои краткосрочные и долгосрочные активы в странах СНГ. В свою очередь, страны СНГ инвестируют в экономику России, создавая совместные предприятия. При этом размеры капиталовложений этих стран только во второй половине 90-х гг. выросли в 9,3 раза.

К легальной форме вывоза капитала относится трансграничное перемещение валюты российскими гражданами. В соответствии с российским законодательством для физических лиц нет ограничений на вывоз валюты при наличии справки из банка о ее покупке.

К законным способам вывоза капитала можно отнести и рост зарубежных активов российских уполномоченных банков.

¹ См.: Указ Президента РФ «О структуре федеральных органов исполнительной власти» от 22 сентября 1998 г. № 1142 // Российская газета. 1998. 23 сент.

Однако по мнению специалистов Центрального банка России, покупка российским банком акций какого-либо зарубежного банка, которая не обеспечивает контрольного участия в его делах, представляет собой чисто портфельную инвестицию. Это квалифицируется как фактически бегство капитала из страны.

Основная масса частного капитала из России как раз и вывозится в рамках бегства капиталов.

Понятие «бегство капитала» включает: помещение финансовых ресурсов в иностранные ликвидные активы ввиду:

- возросшего экономического и политического риска в данной стране и опасений относительно возможности обесценивания национальной валюты;

- масштабного перемещения капиталов из страны за рубеж в периоды национальных экономических кризисов;

- быстрого и массового оттока из страны иностранного капитала, вызванного существенными изменениями мировой финансовой конъюнктуры.

Для России характерными являются все три характеристики понятия бегства капитала. В России оно началось в 1989 г., когда правительство СССР приняло решение о предоставлении предприятиям, объединениям и организациям права прямого выхода на внешние рынки. Процесс оттока капитала из России активизировался с 1991 г. Для того чтобы представить, какие потери в результате этого процесса несет Россия, можно привести такие цифры: ежегодная утечка капитала оценивается до 24 млрд долл. Для сравнения: весь экспорт нефтепродуктов за 1996 г. составил 12,3 млрд долл. По некоторым данным, утечка капиталов из России только в 1990—1996 гг. составила от 120 до 150 млрд долл. США¹. При этом 50—60 млрд долл. из этой суммы были вывезены криминальными структурами. Остальная сумма — невозвращенные средства от внешнеэкономической деятельности.

Российский предпринимательский капитал размещается преимущественно на Западе², в том числе в офшорных центрах и налоговых гаванях. Там же преимущественно находятся и зарубежные капиталовложения российских физических и юридических лиц в ссудной форме (т.е. банковские депозиты, средства на счетах других финансо-

¹ См.: Экономика и жизнь. 1997. № 41. С. 3.

² Чаще всего «убежавший» капитал получают банки Германии, Австрии, Великобритании и США.

вых институтов и т.п.). Часть из них размещена там на короткий срок для осуществления текущих внешнеэкономических операций. Их величина оценивается в 25—35 млрд долл. Эти вложения не направлены на завоевание зарубежных рынков сбыта или создание производств с последующей поставкой продукции в Россию. Размещение российского капитала за рубежом пока имеет в основном потребительский, сберегательный характер.

В настоящее время бегство капитала стало принимать весьма изощренные формы, не всегда поддающиеся контролю в рамках действующего законодательства. Этот процесс, в частности, включает:

- 1) сокрытие экспортной выручки. Так, по данным Управления федеральной службы налоговой полиции, в 1997 г. фактический экспорт составил 117 млрд долл., из которых лишь 78 млрд долл. были документально оформлены в соответствии с законом. Остальные 39 млрд долл. не были зафиксированы, представляя собой «теневой» оборот. Потерянный налог на прибыль составил около 14 млрд долл.¹ Наибольшие недопоступления в федеральный бюджет фиксируются по таким товарам, как нефть, нефтепродукты и цветные металлы;

- 2) занижение экспортных и завышение импортных цен, особенно активно используемых в бартерных сделках;

- 3) осуществление авансовых платежей под импортные контракты без последующей поставки товара и зачисления валюты на зарубежные счета российских резидентов. Утечку валюты на импортных операциях эксперты оценивают в 3—4 млрд долл. в год;

- 4) недобросовестные бартерные операции, в результате которых из России ежегодно «утекает» около 1 млрд долл. Объем бартерных операций в экспорте России сократился с 28% в 1992 г. до 8% в 1995 г. Однако злоупотреблений при совершении такого рода сделок не стало меньше — деньги перечисляются, а товары сознательно не отгружаются;

- 5) оказание фиктивных услуг и другие ухищрения.

Широкая трактовка бегства капитала включает упущенную выгоду для российской экономики во внешнеэкономических операциях, бегство от национальной валюты, когда валютные средства не пересекают национальную границу, а используются как средство накопления,

¹ По данным Генеральной прокуратуры РФ, российские предприниматели создали за рубежом до 60 тыс. офшорных компаний, на счета которых зачисляется нелегально вывезенный из России капитал (Финансовые известия. 1998. 5 марта).

платежа. Бегство капитала учитывается в платежном балансе страны по статье «Ошибки и пропуски».

Бегство капитала характерно для стран с галопирующей инфляцией, высокими налогами и политической нестабильностью. Все это характерно для России. К этим причинам можно добавить факторы недоверия государству, отсутствие льгот и стимулов для хранения и инвестирования капитала внутри страны.

Убегая из России, частный капитал вывозится за рубеж не столько по классическим причинам, сколько из-за стремления его владельцев поместить его в более стабильную экономику, без опасности быть экспропрированным. Памятуя о значительной степени криминализации нашего общества в 90-е гг., следует отметить, что немалую часть «убежавших» капиталов составляют средства, захваченные незаконным, грабительским путем; вывоз за рубеж является одним из способов их «отмывания». Этот процесс характерен не только для России, но и для других стран, где имеются значительные криминальные группировки¹.

По мнению некоторых экономистов, часть «убежавшего» капитала возвращается в Россию через покупку российских ценных бумаг, вложения в уставные фонды совместных предприятий и др. Первый вице-президент Европейского банка реконструкции и развития Р. Фримен считает, что многие российские бизнесмены свою наличность из иностранных банков переводят обратно в Россию в «виде банковских займов, чтобы избежать налогов»².

Правительство России пытается ограничить, взять под контроль процесс утечки капитала за рубеж, превратить его в канализируемый, контролируемый вывоз капитала.

Контроль за движением валютных средств — это, в первую очередь, контроль над банковскими учреждениями, осуществляющими операции по их переводу. Такое движение за пределы России может осуществляться в двух формах: наличной и безналичной. Первая форма — это компетенция таможенных органов, вторая — преимущественно Центробанка России. Важно также, чтобы средства российских предприятий и организаций находились на счетах именно российских банков. Если они уйдут на счета зарубежных банков

¹ По некоторым данным, в мире существует более миллиона компаний типа «почтовый ящик» (официально зарегистрированная фирма, не имеющая активов и не ведущая операций). Их цель — отмывание денег и проведение других незаконных коммерческих сделок. Подобные компании работают в 124 странах.

² Финансовые известия. 1996. 17 апр.

(а именно это сейчас и происходит), то окажутся вне досягаемости российских контролирующих органов.

Следует иметь в виду, что любая система контроля и регулирования должна быть комплексной и внедряться целиком, чтобы не образовать новых «дыр» для утечки капитала.

В рамках создания комплексной системы по предотвращению или значительному сокращению бегства капитала предлагаются следующие меры. Прежде всего, усиление государственного регулирования российских зарубежных инвестиций, направление их в наиболее прибыльные, благоприятные в инвестиционном отношении страны, зоны, регионы. Например, в страны СНГ, свободные экономические зоны, Азиатско-Тихоокеанский регион на « нарождающиеся рынки » с высоким международным финансово-инвестиционным рейтингом. Целесообразность инвестиций российских фирм за рубежом должна определяться общегосударственными интересами. Приоритет должен отдаваться развитию внутреннего российского производства.

Ограничение процесса бегства капитала может осуществляться путем следующих конкретных мер:

1) единого таможенно-валютного контроля за репатриацией выручки от экспорта и импорта товаров и услуг; особого контроля за бартерными операциями;

2) инвентаризации российских инвестиций за рубежом, выяснения действительного числа предприятий и объемов капиталовложений;

3) амнистии капитала, ранее нелегально вывезенного за границу¹.

Значение административных мер нельзя преувеличивать, так как побудительным мотивом деятельности предприятий за рубежом является экономический интерес, а именно он определяет направление и характер движения капитала. Стратегической мерой по сокращению бегства капитала за рубеж должно стать создание такого инвестиционного климата в России, который стал бы привлекательным как для внутренних российских капиталов, так и для зарубежных инвестиций, ищущих прибыльного применения.

¹ По всем названным направлениям в последнее время предприняты те или иные меры.

ЛИТЕРАТУРА

- Международные экономические отношения / Под ред. Р.И. Хасбулатова. М., 1991. Ч. 1. Гл. 6.
- Пebro M. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М., 1994. Гл. 3.
- Лидерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992. Гл. 24, 25.
- Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского. М., 1994. Гл. 6.

Глава 6. Иностранные инвестиции в экономике России

1. Необходимость привлечения иностранного капитала и его значение для экономики России

Экономическая жизнь индустриальной России во многом определяется оборотом промышленного капитала, связанного с инвестиционным циклом. Помимо внутренних инвестиций, являющихся основным мотором инвест-цикла, Россия с конца 80-х гг. пытается активно использовать и иностранные инвестиции.

Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в отрасли, свободные для предпринимательства.

Борьба мнений вокруг проблемы инвестиций

Во второй половине 90-х гг. финансовый капитал в мире составлял огромную величину порядка 20 трлн долл. Эти деньги — основа мирового финансового рынка, опоясывающего весь земной шар. Как привлечь эти средства в экономику России? И нужно ли их привлекать?

Официальная точка зрения: следует активно привлекать иностранные инвестиции, создавая благоприятный инвестиционный климат. В то же время существуют и другие мнения о нежелательности широкого доступа иностранного капитала в российскую экономику. Крайним выражением подобных точек зрения является тезис об угрозе «распродажи России» международным монополиям. Как правило, на глубоком экономическом анализе такого рода высказывания не основаны, а используются как пропагандистский лозунг в борьбе с политическими оппонентами.

Другой, более логичной позицией являются взгляды тех экономистов, которые в притоке иностранного капитала видят угрозу серьезной конкуренции для российской промышленности. Они протестуют против низкой цены предприятий, выставляемых на аукционы в ходе приватизации, в которых участвуют иностранцы.

В США и Европе аналогичные объекты стоят гораздо дороже. От таких мнений отмахиваться не стоит. Вместе с тем объективные законы мировой экономики, процессы международной миграции капитала свидетельствуют о том, что Россия не может стоять в стороне от активного привлечения и использования иностранного капитала.

Как свидетельствует практика, мировое хозяйство и отдельные национальные хозяйства не могут эффективно функционировать без перелива капитала в международном масштабе и его активного использования. Это объективная необходимость и одна из важнейших отличительных черт современного мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Мировая экономическая наука еще в 60-х гг. убедительно доказала, что любая развивающаяся страна, стремящаяся к быстрому повышению национального дохода, столкнется с неразрешенными трудностями, если попытается осуществить программу капиталовложений, ограничиваясь лишь мобилизацией национальных средств.

Поставив цель интегрироваться в мировое хозяйство, признавая необходимость следования идеалам открытой экономики, нельзя не признать объективности процессов притока капитала в Россию. Привлечение иностранного капитала в Россию относится не к конъюнктурно-тактическим, а к стратегическим задачам развития российской экономики.

Значение иностранных капиталовложений для России

Подобно другим странам, Россия рассматривает иностранные инвестиции как фактор:

- 1) ускорения экономического и технического прогресса;
- 2) обновления и модернизации производственного аппарата;
- 3) овладения передовыми методами организации производства;
- 4) обеспечения занятости, подготовки кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики.

Инвестиционная активность является одним из слабых мест в российской экономике с начала рыночных реформ. Динамика внутренних капиталовложений отрицательная. Так, если в 1996 г. по сравнению с уровнем 1991 г. объем ВВП сократился на 39%, промышленного и сельскохозяйственного производства — на 49% и 35%, то объем капиталовложений упал за пятилетие на 71%. Налицо острый инвестиционный кризис.

В условиях инвестиционного кризиса в России привлечение иностранных инвестиций становится задачей, от эффективности решения которой зависят ход, темпы и во многом результаты проводимых

реформ. На фоне сокращающихся внутренних инвестиций доля зарубежных капиталовложений возрастает. Так, в 1993—1994 гг. доля привлеченного иностранного капитала в валовом объеме капиталовложений составляла 1,7%, в 1995 г. — 5%, а в 1996 г. — 7,5%.

Однако в условиях перехода от одной хозяйственной системы к другой требуется гораздо больший объем инвестиций для обеспечения такого перехода.

Специфические условия нашей страны делают этот процесс не имеющим аналогов в мире. (Пожалуй, лишь Китай с его огромным населением, обширной территорией и широкомасштабными реформами мог бы послужить в качестве адекватного примера.)

Проблемная специфика России выражается прежде всего:

- 1) в обширности территории, неразвитости коммуникационной структуры;
- 2) в наличии устаревшего производственного аппарата;
- 3) в гипертрофированности военно-промышленного комплекса (ВПК)¹ при отсутствии целого ряда производств, необходимых для нормальной гражданской экономики;
- 4) в слабом сельском хозяйстве.

Для перевода всего народно-хозяйственного комплекса на рыночную основу, модернизации экономики, усиления ее социальной ориентации требуются огромные капиталовложения. Конечно, наивно думать, что иностранные капиталы смогут утолить весь наш инвестиционный голод в полной мере. Однако в определенной степени в рамках развития отдельных ключевых областей и сфер производства это сделать, видимо, возможно.

Для нормализации российской экономики в ближайшие 5—7 лет, по оценке американской консалтинговой компании «Эрнст и Янг», нужно привлечь 200—300 млрд долл. При этом одному топливно-энергетическому комплексу России для преодоления кризисных проявлений потребуется 100—140 млрд долл. Только для замены и модернизации активной части производственных фондов России нужно ежегодно привлекать 15—18 млрд долл.² Для этого необходимо пере-

¹ Термин «военно-промышленный комплекс» впервые введен в оборот в одном из выступлений Президента США (1953—1961 гг.) Д. Эйзенхауэра и означает союз военной промышленности, армии, связанной с ними части государственного аппарата, науки, средств массовой информации, оказывающий решающее влияние на милитаризацию страны.

² Потребность России в инвестициях в экологию до 2005 г. может составить, по оценкам западных экспертов, около 350 млрд долл. (Финансовые известия. 1997. 4 марта).

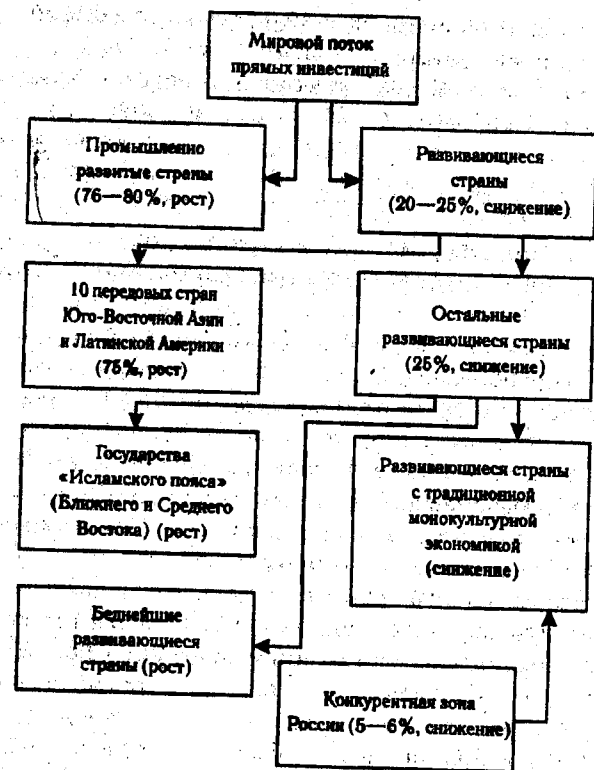


Рис. 6.1. Конкурентная зона России на мировом рынке прямых инвестиций (90-е гг.)

распределять в пользу нашей страны примерно десятую часть международных прямых инвестиций. По мнению экспертов, реально Россия сможет конкурировать на уровне предложения капиталов объемом 40 млрд долл. К тому же и «переварить» ежегодно она сможет в лучшем случае 40—50 млрд долл.

С середины 90-х гг. России приходилось конкурировать за более скромный объем иностранного капитала, в пределах 10 млрд долл. (рис. 6.1).

Имея множество альтернативных предложений на более благоприятных, чем в России, условиях, иностранные предприниматели не спешат вкладывать средства в российскую экономику. Ближайшие соседи России, будучи более расторопны, перехватывают потоки западных инвестиций. Так, Венгрия, Польша, Чехия, как отмечалось выше, получили значительную часть иностранных инвестиций с начала 90-х гг.

И хотя по абсолютной сумме иностранных инвестиций Россия занимает 2-е место после Венгрии, это не должно вводить в заблуждение. Так, в Венгрии уже 17% предприятий имеют в своем капитале иностранную долю, а в странах бывшего СССР — только 0,2%.

2. Инвестиционный климат в России

Готовность инвесторов к вложению капитала в экономику той или иной страны зависит от существующего в ней инвестиционного климата.

Инвестиционный климат — это совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, которые в конечном счете определяют степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования.

В настоящее время инвестиционный климат в России является недостаточно благоприятным для широкого привлечения иностранных инвестиций, в первую очередь прямых. Политическая нестабильность, экономическая стагнация, высокий уровень преступности, неудовлетворительная налоговая политика и другие «прелести» переходного периода определяют крайне низкий рейтинг России у международных организаций, занимающихся сравнительным анализом условий для инвестиций и степени их риска во всех странах мира (рис. 6.2).

Каждый квартал Economist Intelligence Unit (дочерняя компания медиакорпорации «The Economist») оценивает уровень риска инвестирования в различные страны мира. Основные критерии оценки EIU: политический климат, экономическая политика, риск неплатежеспособности и состояние банковской системы. В результате риск оценивается по шкале от нуля — ничтожный риск — до 100 баллов — максимальный. В качестве примера приведем данные по развивающимся странам за IV квартал 2000 г.

По сравнению с другими аналогичными рейтингами странового риска, составленными EIU, Россия хотя находится в числе лидеров по риску, однако имеет положительную динамику в его снижении: 1994 г. — 95 баллов из 100, 1995 г. — 90, 1996 г. — 85, 1999 г. — 63 и 2000 г. — 59 баллов.

После президентских выборов (1996 г.) в России в сентябре того же года Международная финансовая корпорация (МФК) официально включила Россию в число *развивающихся рынков*. Тем самым отечественный рынок акций получил международное признание и стал важной частью мирового экономического пространства. Через год

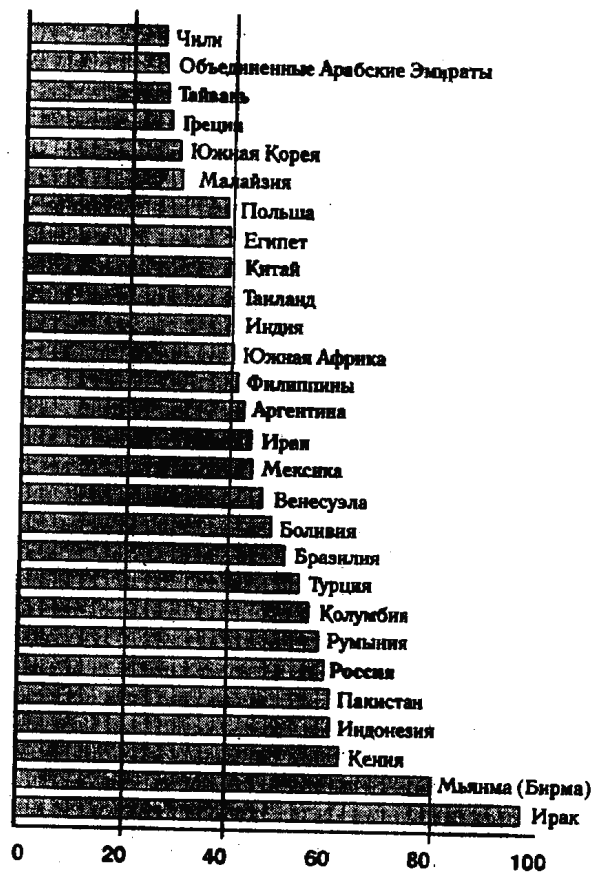


Рис. 6.2. Страновой риск, в баллах

МФК включила Россию в сводный инвестиционный индекс развивающихся стран. Индекс МФК рассчитывается в процентах, и сумма индексов всех стран принимается равной 100%. Индекс составляется на базе ценных бумаг страны, доступных для любых инвесторов. Поэтому в него не включаются акции «Газпрома». Всего в составлении индекса участвуют акции 31 российской компании (в том числе Башкирэнерго, ГАЗ, КамАЗ, ЛУКОЙЛ, МГТС, Мосэнерго, Норильский никель и др.).

Фактически индексы МФК рекомендуют инвесторам, куда им вкладывать капиталы. Доля России в индексе составила 5,1%, и она заняла 6-е место после ЮАР (12,3%); Бразилии — 11,6%; Малайзии — 9%; Тайваня — 7,8%. Таким образом, максимально Россия может рассчитывать на 5% мировых инвестиций. Конечно, вряд ли

это произойдет автоматически, однако известно, что ряд крупнейших инвестиционных фондов увязывают свои операции с колебаниями инвестиционного индекса МФК.

Международный кредитный и инвестиционный рейтинг России

Кроме инвестиционного индекса МФК для оценки инвестиционного климата страны часто используются и *международные кредитные рейтинги*. Они составляются одиннадцатью наиболее авторитетными агентствами в мире. Из них пять — ам канадских и одно — английское.

При этом 90% рынка принадлежит здесь двум известным американским компаниям — Standard and Poor's Investor Service и Moody's Investor Service (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Классификация надежности ценных бумаг, используемая при составлении кредитных рейтингов

Рейтинговые символы		Интерпретация рейтинга
Standard Poor's	Moody's	
AAA	Aaa	Высшая надежность. Вероятность выплаты процентов и основной суммы долга исключительно высока
AA+	Aa1	Высокая надежность. Вероятность выплаты процентов и основной суммы долга весьма высока
AA	Aa2	
AA-	Aa3	
A+	A1	Надежность выше среднего. Возможности эмитента по выплате долга и процентов достаточно велики, но зависят от стабильности внутриэкономической ситуации
A	A2	
A-	A3	
BBB+	Baa1	Приемлемый уровень надежности. Возможности эмитента по выплате долга и процентов зависят от состояния внутриэкономической ситуации на момент погашения
BBB	Baa2	
BBB-	Baa3	
BB+	Ba1	Обязательства скорее надежны, чем ненадежны, но существует постоянная угроза неплатежа из-за нестабильности внутриэкономической ситуации
BB	Ba2	
BB-	Ba3	
B+	B1	Высокий риск неплатежа. Платежеспособность эмитента ограничена, но соответствует текущему объему выпущенных обязательств
B	B2	
B-	B3	
CCC+	Caa	Обязательства с сомнительной вероятностью оплаты либо уже не оплачиваемые. Платежеспособность эмитента подорвана фундаментальной нестабильностью внутриэкономической ситуации
CCC		
CCC-		
CD	Ca	Невыполнение обязательств (отсрочка платежей или неплатежи). Эмитент является банкротом либо терпит убытки

Инвесторы, кредиторы и заемщики, будь то частные фирмы или правительства стран, стремятся использовать информационную функцию рейтингов в целях экономии затрат на привлечение и размещение капиталов. Независимо от величины рейтинга сам факт его присвоения служит серьезным аргументом, убеждающим потенциальных инвесторов и кредиторов страны в определенной надежности ее экономики, готовности подчиняться правилам игры международных финансовых рынков. Поэтому попадание в рейтинговые списки ведущих агентств столь важно для стран, привлекающих инвестиционные и заемные средства (табл. 6.2, 6.3).

Таблица 6.2

Иерархия долгосрочных рейтингов агентства Moody's для облигаций, номинированных в иностранной валюте (март 1998 г.)

Рейтинг	Страны	Что означает рейтинг
Aaa	Австрия, Франция, Германия, Япония, Лихтенштейн, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Швейцария, Великобритания, США, некоторые офшорные зоны	Aaa — высококачественные инвестиционные облигации. Степень вероятности выплаты номинала и процентов очень высока
Aa1	Бельгия, Дания, Финляндия, Ирландия, Новая Зеландия, Сингапур	Aa — высококачественные инвестиционные облигации. Степень надежности несколько ниже
Aa2	Андорра, Австралия, Канада, Испания	
Aa3	Исландия, Италия, Португалия, Сан-Марино, Тайвань, Швеция	
A1	нет	A — инвестиционные облигации среднего качества. Имеют хорошие инвестиционные свойства, но чувствительны к неблагоприятным изменениям в экономике
A2	Кипр, Малайзия, Мальта, Объединенные Арабские Эмираты	
A3	Китай, Израиль, Словения	
Baa1	Чили, Чехия, Эстония, Греция	Baa — инвестиционные облигации среднего качества. Имеют высокую степень выплаты номинала и процента, но слабо защищены от влияния неблагоприятных экономических условий
Baa2	Латвия, Оман, Катар	
Baa3	Хорватия, Сальвадор, Венгрия, Польша, Саудовская Аравия	
Ba1	Бахрейн, Барбадос, Коста-Рика, Египет, Южная Корея, Литва, Филиппины	Ba — спекулятивные выпуски. Имеют среднюю степень защиты номинала и процента. Это один из рейтингов так называемых бросовых облигаций
Ba2	Гватемала, Мексика, Молдавия, Венесуэла	
Ba3	Россия, Аргентина, Иордания, Казахстан, Румыния, Вьетнам	

Продолжение табл. 6.2

Рейтинг	Страны	Что означает рейтинг
B1	Бразилия, Доминиканская Республика, Эквадор, Ливан, Турция	B — спекулятивные выпуски. Вероятность выплаты номинала и процентов невелика. Это также рейтинг «бросовых» облигаций
B2	Болгария, Индонезия, Пакистан, Туркмения, Украина	

Минимальным рейтингом, какой должна иметь страна, чтобы ее валютные облигации были признаны «инвестиционными», является Baa3 или Baa2. Но даже получив его, предстоит побороться, выдержав конкуренцию с рядом стран (Польша, Венгрия, Саудовская Аравия).

Присвоение престижных международных финансовых рейтингов России вдохновило российский фондовый рынок, привлекло внимание зарубежных портфельных и отчасти прямых инвесторов.

Несмотря на заметные сдвиги в признании значимости России как объекта приложения зарубежных инвестиций, не следует сбрасывать со счетов и то, что крупные внешние вливания в экономику России все еще невыгодны Западу, причем как в экономическом, так и в политико-экономическом аспекте. В инвестиционной политике ряда промышленно развитых стран по отношению к России все еще сохраняются отголоски «холодной войны», которые вряд ли исчезнут автоматически.

Таблица 6.3

Некоторые российские компании, имеющие кредитные рейтинги международных рейтинговых агентств

Компания	Агентство	Рейтинг
АО «Ростелеком»	Standard & Poor's	BB
АО «Мосэнерго»	Standard & Poor's	BB
АО «НК ЛУКОЙЛ»	Standard & Poor's	BB
АО «Татнефть»	Moody's Standard & Poor's IBCA	Ba2 B+ BB+
АО «Московская ГТС»	Standard & Poor's	BB
АО «ВымпелКом»	Standard & Poor's	B+
АО «АК АПРОСА»	Standard & Poor's	BB

Следует иметь в виду, что построение разного рода международных рейтингов, в которых фигурирует и Россия, носит во многом

субъективный характер и отличается высокой инерционностью отрицательных оценок. Однако позиционирование России во многих рейтингах среди наиболее проблемных и малоперспективных стран становится все более реальным негативным фактором ее инвестиционного климата.

Что привлекает иностранных вкладчиков

Какие факторы играют положительную роль в привлечении иностранных инвестиций в Россию? Это прежде всего:

- 1) богатые и сравнительно недорогие природные ресурсы (нефть, газ, уголь, полиметаллы, алмазы, лес и др.);
- 2) огромный внутренний рынок;
- 3) кадры с достаточно высоким уровнем базового образования, способные к быстрому восприятию новейших технологий в производстве и управлении;
- 4) относительная дешевизна квалифицированной рабочей силы;
- 5) отсутствие серьезной конкуренции со стороны российских производителей;
- 6) осуществляемый процесс приватизации и возможность участия в нем иностранных инвесторов;
- 7) возможность получения быстрой сверхприбыли.

Перспективы в России слишком многообещающи, чтобы их игнорировать. В суммарном ВВП всех новых мировых рынков доля России составляет более 25%. Причем это единственный развивающийся рынок, где есть своя обширная космическая программа, инфраструктура и реальные возможности для ее реализации. По самым скромным оценкам у России больше природных ресурсов (10,2 трлн долл.), чем у Бразилии (3,3 трлн долл.), Южной Африки (1,1 трлн долл.), Китая (0,6 трлн долл.) и Индии (0,4 трлн долл.), вместе взятых.

Несмотря на это, удельный вес России в международных инвестициях в новые рынки составляет всего 0,5%. Остальные 99,5% приходятся на Мексику, Бразилию, Аргентину, Турцию, Чили, другие развивающиеся страны и новые индустриальные страны.

Как свидетельствует зарубежный опыт, одним из важнейших факторов привлечения иностранного капитала является наличие благоприятной правовой обстановки, стабильной законодательной базы, обеспечивающей условия максимальной эффективной защиты интересов инвесторов.

Современную правовую базу для иностранных инвестиций в России составляют более 30 законов и указов Президента. Действует

также ряд постановлений Правительства, конкретных ведомственных инструкций. По своему характеру эти документы можно подразделить на две группы.

Первая группа — это базисные законы России (Конституция РФ, Гражданский кодекс, Таможенный кодекс и др.), способствующие переходу страны от коммунистического режима с командной экономикой к демократии и рыночному хозяйству. Часть из них была принята в 1990—1991 гг.

Вторая группа — это документы, касающиеся непосредственно иностранных инвестиций. Главный среди них — это Закон об иностранных инвестициях в РФ от 9 июля 1999 г.

В соответствии с этим Законом иностранными инвесторами в России могут быть иностранные физические, юридические лица без гражданства, иностранные государства, международные организации.

Иностранные инвестиции могут быть долевыми, т.е. использовать форму совместного предприятия, или полностью принадлежать иностранным инвесторам, т.е. предприятия, основанного исключительно на иностранных инвестициях.

По сравнению с Законом об иностранных инвестициях 1991 г. новый Закон 1999 г. не только определяет права и возможности инвестора, но и гарантирует их.

Свод предоставленных Законом гарантий включает:

- гарантию правовой защиты деятельности иностранных инвесторов на территории РФ;
- гарантию использования иностранными инвесторами различных форм осуществления инвестиций на территории РФ;
- гарантию компенсации при национализации и ликвидации имущества иностранного инвестора или коммерческой организации с иностранными инвестициями;
- гарантию от неблагоприятного изменения для иностранного инвестора и коммерческой организации с иностранными инвестициями законодательства РФ, т.е. так называемая дедушкина оговорка;

— гарантия использования на территории РФ и перевода за ее пределы доходов, прибыли и других правомерно полученных сумм.

Законом не предусматривается каких-либо официально закрытых для иностранных инвесторов отраслей экономики или регионов страны. Но на практике такие ограничения существуют.

Весьма важным компонентом инвестиционного климата является налоговый режим.

В Российской Федерации пока сохраняется весьма сложная и тяжелая система налогообложения. В соответствии с Законом об иностранных инвестициях в РФ и другими законодательными актами предусмотрена возможность льготного налогообложения для частного иностранного капитала, который действует в приоритетных отраслях хозяйства и отдельных регионах.

Однако на практике налоговый режим в 90-е гг. существенно не улучшился.

По оценкам иностранных предпринимателей, отношение российских властей к зарубежным инвестициям декларативно чрезвычайно благоприятно, фактически же стимулы и гарантии для иностранных инвестиций не удовлетворяют иностранных инвесторов. Власти не могут предложить ни адекватной структурной политики, ни долгосрочных льгот (по налогам, таможенному режиму, реинвестированию, репатриации прибылей и др.). Кроме того, они постоянно меняют «правила игры» в зависимости от изменения экономической и политической ситуации.

Вместе с тем Правительство РФ, субъекты Федерации делают попытки улучшения инвестиционного климата, налаживания процесса привлечения иностранных инвестиций.

Общей стабилизирующей основой инвестиционного климата России является то, что Россия на протяжении ряда лет имеет положительное сальдо внешнеторгового баланса. Присоединение России к ст. VIII Устава МВФ способствует цивилизованному проведению международных расчетов, что повышает привлекательность инвестиций.

Действуют международные и российские организации, занимающиеся вопросами содействия инвестициям в экономику России: Российская финансовая корпорация, Росзарубежцентр и др. Однако информационное обслуживание инвесторов и всех, кто хотел бы работать на российском рынке, все еще находится не на должном уровне. Для улучшения этой ситуации в середине 90-х гг. создан Российский центр содействия иностранным инвестициям при Министерстве экономики РФ. Используя зарубежный опыт, эта организация предполагает привлекать инвестиции по всему миру с помощью сети специальных инвестиционных агентств, которые изучают потребности инвесторов, предоставляют необходимую информацию для принятия решений, помогают заключать контракты, оказывают поддержку после «продажи» инвестиций. В том же направлении будет работать и Международный инвестиционный союз (МИС), одним из инвесторов которого выступил Российский центр содействия ино-

странным инвестициям. Функционирует Консультативный совет по иностранным инвестициям. В его состав входят 25 руководителей крупнейших западных компаний, инвестирующих в Россию («Пепсико», «Пратт энд Уитни» и др.).

Планируется ввести определенные коррективы в ходе приватизации. В частности, перейти от массовой и быстрой продажи предприятий к «точечным» продажам, ориентированным на повышение эффективности производства.

Важным документом в области регулирования притока и функционирования иностранных инвестиций в экономику России стал Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1995 г.¹ Законом установлены правовые основы отношений, которые возникают в процессе осуществления инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории России. Право пользования инвестором участком недр удостоверяется лицензией, которая выдается ему органом исполнительной власти Российской Федерации. Механизм функционирования закона показан на рис. 6.3.

Закон предусматривает максимальное упрощение схемы взаимоотношений инвестора и государства прежде всего по линии уплаты налогов и других обязательных платежей. Их взимание, по сути дела, полностью заменено разделом продукции по условиям соглашений, рентными платежами. Однако и этот Закон требует совершенствования, как и вся система инвестиционного климата в России.

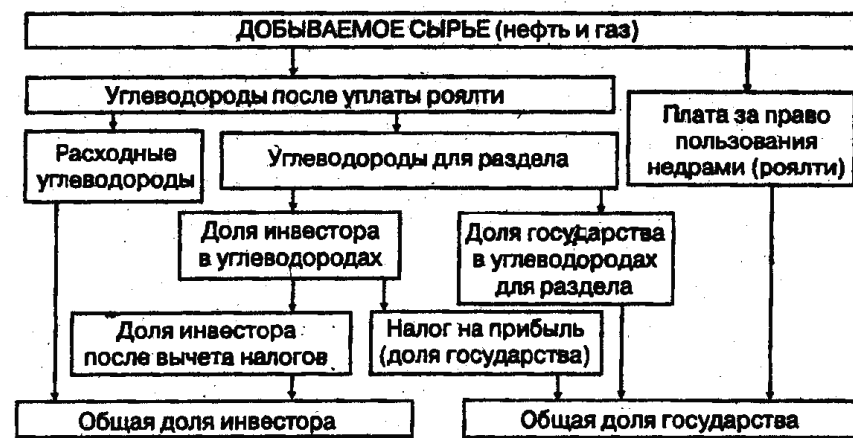


Рис. 6.3. Схема функционирования СРП

¹ СЗ РФ. 1996. № 1. Ст. 18.

По мнению членов Европейского делового клуба¹, в России существует три сферы, реформы в которых движутся наиболее медленно, что в результате сказывается на ее привлекательности для иностранного капитала.

Первая сфера — соглашения о разделе продукции. Законодательная база под СРП (хотя закон и существует) так окончательно и не сформирована.

Вторая сфера — внедрение международных правил бухучета. Российское правительство считает это чисто технической проблемой, а между тем, по мнению иностранных инвесторов, это одно из основных условий для привлечения зарубежных инвестиций.

И, наконец, европейские бизнесмены хотели бы получить в свое распоряжение «канал быстрого реагирования», по которому можно было бы жаловаться крупным российским чиновникам на мелких.

3. Формы участия иностранного капитала в экономике России

Иностранный капитал в России присутствует как в государственной, так и в частной форме, в смешанном виде, а также в виде капитала международных организаций. Иностранные инвестиции поступают в Российскую экономику как прямые частные инвестиции в форме портфельных инвестиций и в виде кредитов как ссудный капитал.

Применяемая в международной практике классификация потоков иностранных инвестиций используется Россией при составлении платежного баланса и различает три вида инвестиций: прямые, портфельные и «прочие». К «прочим» иностранным инвестициям, согласно методологии платежного баланса России, относятся операции со следующими основными финансовыми инструментами: наличная валюта, текущие счета и депозиты, торговые счета и депозиты, ссуды и займы, просроченная задолженность.

Общий объем накопленных иностранных инвестиций в российскую экономику, по данным Госкомстата РФ, на середину 2001 г. составил 32 млрд долл.², из них 15 млрд долл. составляют прямые инвестиции.

¹ Европейский деловой клуб — общественная организация, объединяющая более 400 компаний из стран ЕС, ведущих бизнес в России. Годовой бюджет клуба равен 1 млн евро.

² Финансовая Россия. 2001. № 24. С. 6.

Одна из популярных форм привлечения прямых инвестиций в российскую экономику — это создание предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ).

По данным Госкомстата, в середине 2000 г. в стране было зарегистрировано более 30 тыс. ПИИ. Из них действовало 5,3 тыс. (в 1999 г. — 5,1 тыс.); среднесписочная численность работников на них 1299 тыс. человек (904 тыс. — в 1999 г.). Объем производства товаров и услуг на ПИИ составил в 2000 г. около 800 млрд руб.

Таблица 6.4

Динамика уставного фонда совместных и иностранных предприятий

Годы	Число зарегистрированных предприятий	Уставный фонд на конец периода, млрд руб.	Доля зарубежного партнера в уставном фонде, %
1992	3252	19,8	45,0
1993	7999	555,6	55,8
1994	15 012	2369,0	57,0
1995	21 061	8675,0	75,0
1996	24 168	23 867,0	75,0

Совместные и иностранные предприятия создаются в основном в сфере торговли и общественного питания, промышленности, строительстве, коммерческой инфраструктуре, транспорте и связи, ТЭК и др.

По данным Экономической комиссии ООН для Европы (ЭКЕ), российские компании, получившие финансовую поддержку из-за рубежа, смогли в пять раз увеличить число служащих, заработная плата которых на 50% выше средней по стране.

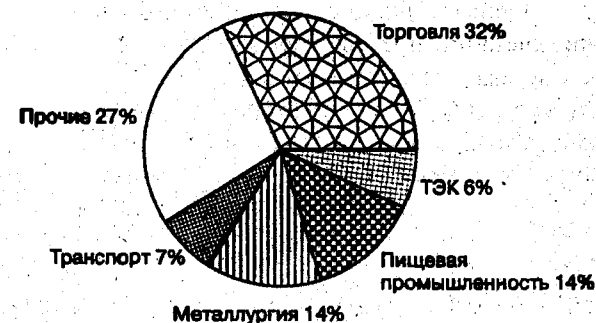


Рис. 6.4. Структура иностранных инвестиций в Россию в 2001 г.

Портфельные инвестиции

Все более возрастающую долю в притоке иностранного капитала составляют портфельные инвестиции.

Оценивая итоги первого этапа приватизации, Госкомимущество отмечало, что около 10% акций приватизированных предприятий принадлежит иностранным компаниям. В России обосновалось более 20 крупных инвестиционных компаний, которые занимаются покупкой российских ценных бумаг (табл. 6.5).

Таблица 6.5

Самые доходные иностранные фонды,
работающие с российскими ценными бумагами

Фонд	Доходность (% годовых, в период с 1 января по 31 августа 1997 г.)	Размер фонда (млн долл.)
Hermitage Fund	+278,7	914
Firebird Fund LP	+212,2	85
Russian Prosperity Fund	+104,7	229
Oracle Eastern Europe Fund	+162,9	25
Firebird New Russian Fund	+160,5	26
Clariden Global Russia Fund	+159,6	67
FP Russian Equity Fund	+153,9	10
Russian Investment Company	+147,7	50
Fleming Frontier Russia Fund	+147,1	36
Fleming Russia Securities Fund	+143,9	262
Brunswick Russian Growth Fund	+138,6	144
MC Russian Market Fund	+128,2	20
Rurik Investment Fund	+127,2	80
Optima Opportuning Fund	+115,1	25
Alpha Eastern Europe Fund	+111,9	13
Lexington Troika Dialog Russia	+108,5	180
Red Horizon Partners	+108,4	5
Eastern Capital Fund	+98,5	13
White Tiger Investment Comp.	+97,0	217
Golden Tiger Investment Comp.	+95,2	12

Источник: Micropal.

Наибольший интерес для западных портфельных инвестиций в середине 90-х гг. представляли следующие отрасли экономики России:

- 1) предприятия топливно-энергетического комплекса. Сюда были направлены 78% средств, инвестированных иностранцами в 90-е гг. в российскую экономику. Причем вложенный в топливную промышленность капитал принадлежит всего трем иностранным компаниям;
- 2) алюминиевые заводы;
- 3) предприятия связи и коммуникации;
- 4) порты и парокходства;
- 5) предприятия по производству цемента;
- 6) предприятия по производству минеральных удобрений;
- 7) крупные горнодобывающие предприятия;
- 8) предприятия пищевой промышленности.

С точки зрения потребностей российской экономики желательным привлечение иностранных инвестиций в оборонные предприятия, осуществляющие конверсию производства, в мощности по переработке и хранению продовольствия, добыче золота и алмазов и др.

С 1996 г. объем иностранных портфельных инвестиций в Россию резко вырос, составив 4,37 млрд долл. Россия оказалась на первом месте среди развивающихся рынков, таких как Венесуэла, Польша, Венгрия, по темпам роста спроса на корпоративные ценные бумаги. Увеличение вложений произошло в основном за счет привлечения иностранных инвесторов на рынок ГКО и значительного роста в связи с этим прочих кредитов, которые в целом возросли в шесть раз.

Нерезиденты в 1997 г. «держали» примерно пятую часть всего объема рынка ГКО — ОФЗ. По оценкам Торгово-промышленной палаты России, до половины иностранных портфельных инвестиций на российском фондовом рынке скрывают фактически реэкспорт российского капитала, убежавшего из страны.

Зарубежные инвестиционные фонды, считающие Россию в целом привлекательной для портфельных инвестиций, отмечают, что для российского фондового рынка характерны невысокие цены на акции, высокие темпы развития рынка, снижение политических рисков, постепенная стабилизация экономики, высокая доходность ценных бумаг и др.

Приток портфельных инвестиций в Россию в определенной степени стимулируется благодаря использованию такого инструмента фондового рынка, как американские депозитарные расписки (АДР,

ADR)¹. АДР организуется совместными усилиями эмитента, депозитария и держателя. АДР — это ценные бумаги, представляющие собой сертификаты собственности, выпущенные банком США под акции иностранного эмитента (компания). Комиссия по ценным бумагам и биржам США в сентябре 1996 г. разрешила российским компаниям подавать заявки на размещение АДР первого уровня среди американских инвесторов. В результате в списки АДР первого уровня попали акции ряда российских предприятий. Ниже приведены данные о выпуске АДР (GDR) российскими компаниями в 1997 г.

Мосэнерго	144A, Reg S
ЭЭС России	GDR, ADR-1
ЛУКОЙЛ	ADR-1, 144A
Иркутскэнерго	ADR-1
Сургутнефтегаз	ADR-1
Татнефть	ADR-1, 144 A, Reg S
Газпром	144A, Reg
ГУМ	ADR-1
ВымпелКом	ADR-3
Черногорнефть	ADR-1
Северский трубный завод	ADR-1
ЦУМ	ADR-1
Роснефтегазстрой	ADR-1
Уралсвязьинформ	ADR-1
Тюменьтелеком	ADR-1
Нижновсвязьинформ	ADR-1
Бурятзолото	ADR-1
Банк «Возрождение»	ADR-1
Sun Brewing	GDR

Появление этих инструментов на мировых фондовых рынках считается своеобразным «знаком качества» для эмитентов. Если в 1996 г. российские предприятия выпускали АДР в большей степени в экспериментальном порядке, то в последующие годы разработка и реализация такого рода программ стала укореняться среди российских предприятий, хотя быстрому развитию этого процесса и помешал

¹ Об американских депозитарных расписках (АДР) и глобальных депозитарных расписках (ГДР) см. разд. 3, гл. 12.

мировой финансовый кризис 1997 г. Однако в 2000—2002 гг. ведущие российские компании («ВымпелКом», МТС, «Вимм-Билль-Данн») вновь повышают свою активность на рынке АДР, добиваясь заметных успехов.

Несмотря на растущий приток портфельных инвестиций в Россию, зарубежные инвесторы не сбрасывают со счетов и существующие специфические и очень большие по размеру риски. Их насчитывается пять типов. Главное — это политический риск, связанный с политической ситуацией в России. Второй риск — это как бы производный от политического, риск резкого колебания на российском рынке ценных бумаг. Особенно он велик из-за не очень большой ликвидности на рынке корпоративных бумаг. Третий риск — закрытость российского фондового рынка, в особенности информационная. В России система раскрытия информации в привычном для западных инвесторов виде существует только на рынке банковских акций и облигаций. Четвертый риск — технологический. Система депозитариев и регистраторов в России пока отрегулирована слабо. Права инвесторов систематически нарушаются регистраторами. Недостаточно защищен на этом рынке и мелкий инвестор. Пятый риск — правовой. Законодательная неразвитость рынка ценных бумаг, его инфраструктуры и инструментов все еще остается препятствием для его всестороннего развития.

Включение России в престижные индексы Международной финансовой корпорации, присвоение г. Москве, Нижегородской области, а также целому ряду предприятий и банков высоких международных кредитных рейтингов способствовало доступу на российский фондовый рынок крупных институциональных инвесторов, в управлении которых находятся сотни миллиардов долларов.

Эти инвесторы, будучи классическими портфельными инвесторами, не заинтересованными в установлении контроля над предприятием или вмешательстве в его оперативную деятельность, представляют особый интерес для российских эмитентов.

Количественные показатели иностранных инвестиций

Таким образом, в России сложились предпосылки для привлечения иностранного капитала путем выпуска и размещения корпоративных ценных бумаг.

Крупнейшими зарубежными инвесторами в России являются США и Германия. К числу стран с наибольшим объемом инвестиций кроме этих стран в начале нового столетия относились: Кипр, Франция, Великобритания и др. (рис. 6.5).

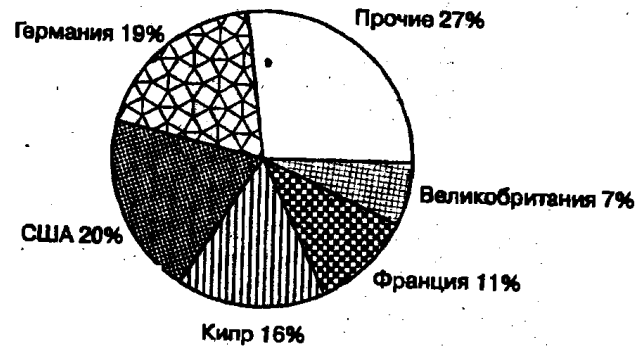


Рис. 6.5. Страны с наибольшим объемом инвестиций в экономику России

Среди регионов у западных инвесторов наибольшей популярностью в создании ПИИ пользуются Москва, Санкт-Петербург, а также Приморский, Ставропольский края, Московская область и др. (табл. 6.6).

Таблица 6.6

Регионы России, наиболее привлекательные для иностранных инвесторов

Области и регионы	Накопленные иностранные инвестиции	
	млн долл	% от общего объема
Москва	10 215,1	57,29
Тюменская область	961,9	5,39
Санкт-Петербург	700,5	3,93
Московская область	581,6	3,26
Архангельская область	395,5	2,22
Республика Коми	321,0	1,80
Приморский край	258,7	1,45
Ленинградская область	251,7	1,41
Омская область	250,3	1,40

Весьма благоприятный режим для притока иностранных инвестиций создала Новгородская область. В ней четыре района объявлены безналоговыми зонами. Зарубежные капиталовложения освобождены от местных налогов до полной их окупаемости. По этому пути идут Татарстан, Самарская, Калининградская, Новосибирская, Свердловская области.



Рис. 6.6. Иностранные инвестиции в российскую экономику за годы реформ на конец 2000 г.

Новым явлением для российской экономики стал приток капитала из азиатских новых индустриальных стран¹. Еще недавно их привлекали только сырьевые отрасли. В середине 90-х гг. они начали уделять внимание проектам в высокотехнологичных и даже инфраструктурных областях. По некоторым оценкам, их общий объем инвестиций в Россию составил более 1 млрд долл. Из них на южнокорейские и сингапурские инвестиции пришлось около 400 млн долл. Соответственно, инвестиции Тайваня, Гонконга составили примерно по 150 млн долл. Главные интересы азиатских инвесторов, включая Японию, связаны с развитием Дальнего Востока. По мнению ряда специалистов, главный резерв увеличения иностранных инвестиций не в странах Запада, а как раз в странах Востока, в зоне Азиатско-Тихоокеанского региона, накопивших за последние годы огромный капитал, имеющих опыт работы в переходной экономике, меньше боящихся инвестиционных рисков, чем западные инвесторы. Странам Дальнего Востока и АТР нужны российское топливо и сырье; они готовы также вкладывать капитал в высокотехнологичные объекты, поддерживая российскую обрабатывающую промышленность.

Оценивая количественные показатели присутствия иностранных инвестиций в экономике России (см. рис. 6.6), приходится констатировать следующее. Их удельный вес в совокупных вложениях, по разным оценкам, составлял в 90-е гг. 5—7%. Доля же иностранных ин-

¹ См. гл. 14.

вестиций в общем объеме основных производственных фондов не превышала 1%. Предприятия с участием иностранного капитала составляют весьма динамичную часть в российской экономике. Однако роль этих предприятий пока невелика, они дают лишь 3% ВВП страны.

Что касается крупных прямых иностранных инвестиций, то в России их чрезвычайно мало. Проблематично существенное изменение ситуации и в ближайшие годы.

Правительственные программы

Программа Правительства РФ предусматривает доведение притока иностранных инвестиций к 2000 г. до 20 млрд долл. Реально, без инфляционных последствий, на этапе подъема Россия может осваивать примерно в 1,5 раза больше.

По расчетам МЭРТ России, для выхода на устойчивую траекторию роста в ближайшие 10 лет России необходимо 100 млрд долл. в год. Даже при идеальных условиях за счет всех имеющихся внутренних источников и привлечения иностранного капитала реально, видимо, может быть аккумулировано не более 50 млрд долл. Остается инвестиционная дыра в 50 млрд долл.

Характеризуя ситуацию с привлечением иностранных инвестиций в экономику России, приходится констатировать, что пока Россия является местом борьбы международных компаний за сбыт своих товаров, а не аренной приложением капитала. Произошло это в результате «распахнутости» российского товарного рынка и неадекватного инвестиционного климата.

Практика иностранного инвестирования в Россию показывает, что существенные вложения в российскую экономику не в интересах западных государств и международных корпораций. Для них важнее оставить Россию на уровне крупнейшего потребительского рынка. Российский рынок для них — это главным образом и прежде всего огромный спрос. Промышленно развитым странам не нужны новые конкуренты.

Главным источником инвестиционных вливаний в российскую экономику должен стать отечественный капитал, как находящийся внутри страны, так и эмигрировавший в последние годы за рубеж. По данным «Дойче банка» (Германия), прямые российские инвестиции в ФРГ в 4—6 раз превышают аналогичные немецкие инвестиции в экономику России. Как только в России начнется оживление экономики, будут созданы благоприятные условия для инвестиций, развер-

нется в крупных масштабах и реэкспорт капитала. Это повлечет за собой увеличение потока западных и восточных инвестиций и технологий.

Предпосылками ускорения притока иностранного капитала в Россию могут стать меры по репатриации «убежавшего» из России капитала. Необходимо также привести российское законодательство, определяющее вывоз капитала как незаконный, в соответствие с международным правом. В рамках этого процесса предлагается амнистировать владельцев незаконно вывезенного капитала за границу с целью его возврата в Россию. Правительство г. Москвы, разрабатывая новую концепцию экономического развития столицы, намерено создать условия для привлечения в экономику города «русских» денег, находящихся на счетах в зарубежных банках, которые составляют, по некоторым оценкам, более 300 млрд долл. В этой связи полезным может оказаться использование китайского опыта привлечения зарубежных капиталов, принадлежащих хуацяо (китайцам, проживающим за границей). Ведь именно на дрожжах иностранных инвестиций (до 70% которых принадлежит хуацяо) выросло китайское «экономическое чудо».

К числу других предпосылок увеличения притока финансового иностранного капитала в Россию можно отнести: высокий банковский процент, небольшую инфляцию, либерализацию финансового рынка, государственные обязательства по выплате задолженности по займам и кредитам.

Негативные последствия иностранных вложений

Как свидетельствует мировой опыт, продуманная политика привлечения иностранного капитала — самый прямой и достаточно эффективный путь выхода из кризиса, рычаг ускорения социально-экономического развития страны. В то же время наряду с положительными моментами участие иностранного капитала в развитии российской экономики вызвало ряд отрицательных последствий, которые не следует сбрасывать со счетов. К ним можно отнести то, что:

- 1) приоритетное внимание западных фирм к добыче и экспорту энергоносителей способствовало не только разбазариванию невозобновляемых ресурсов, но и дальнейшей гипертрофии добывающих отраслей;
- 2) государственное регулирование процесса привлечения иностранного капитала слабо, отсутствует жесткий экологический контроль за действием ряда предприятий с иностранным капиталом;

3) участие западного капитала в приватизации государственной собственности при крайне заниженном курсе рубля позволило за бесценок скупить ряд важных объектов. Так, около 50% заводов по производству минеральных удобрений скуплены бывшими советскими гражданами и работают преимущественно на внешний рынок;

4) иностранные капиталовложения нередко используются как способ отмыва «грязных денег» из стран Запада. Имеются серьезные опасения относительно того, что Россия может превратиться в международную «прачечную» по отмыванию средств, имеющих криминальное происхождение.

Мировой опыт свидетельствует о том, что многие страны весьма осторожно использовали фактор привлечения иностранных инвестиций. Так, Япония, например, с самого начала строго концентрировала и ограничивала привлечение иностранного капитала. Огромные суммы она затрачивала на закупку иностранных лицензий для создания своей передовой технической экспортной базы. До сих пор объем прямых иностранных инвестиций в Японии невелик, а открытие дверей иностранному капиталу происходит медленно. Следует подчеркнуть еще одно обстоятельство. Усилия по привлечению прямых иностранных инвестиций могут быть потрачены впустую, если не будет обеспечено их эффективное народно-хозяйственное использование. В конце 90-х гг., по данным Торгово-промышленной палаты России, две трети зарубежных инвестиций задействованы в финансовых спекуляциях и только треть направляется в промышленность. При этом используются они не на модернизацию производства, а на приобретение акций и вкладов в уставных капиталах, что обеспечивает зарубежным компаниям контроль над финансовыми потоками российских предприятий.

К тому же в стране постепенно формируется модель, сочетающая в себе отрицательные черты долговой и высокорисковой экономики, что подрывает основы инвестиционного процесса и может в определенных условиях поставить страну в положение инвестиционного банкротства.

Необходим строгий контроль со стороны государства, а также доброжелательная политика для поддержки инвестиций в те отрасли и регионы, с которыми связаны стратегические экономические интересы.

ЛИТЕРАТУРА

Закон РФ «Об иностранных инвестициях в РФ» // Российская газета. 1999. 14 июля.

Федеральный закон «О государственных внешних заимствованиях Российской Федерации иностранным государствам, их юридическим лицам и международным организациям» (СЗ РФ. 1994. № 35. Ст. 3656).

Постановление Правительства РФ «О порядке предоставления организациям ссуд, финансируемых за счет государственных внешних заимствований Российской Федерации, на закупку по импорту оборудования, других товаров и услуг для реализации инвестиционных проектов в Российской Федерации» от 26 июня 1998 г. № 653 // Российская газета. 1998. 2 июля.

Иностранные инвестиции в России. М.: Международные отношения, 1996.

Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России. Стратегия возрождения промышленности. М.: ФиС, 1999.

Глава 7. Свободные экономические зоны

1. Сущность СЭЗ, причины их создания и их место в мирохозяйственных связях

Заметным явлением мирового хозяйства, неотъемлемой частью международных экономических отношений второй половины XX в. становятся свободные (специальные) экономические зоны (СЭЗ). В системе мировых хозяйственных связей свободные экономические зоны предстают в основном как фактор ускоренного экономического роста за счет активизации международного товарооборота, мобилизации инвестиций, обмена технологиями, информацией, углубления интеграционных экономических процессов.

Со времени подписания в 1973 г. Киотской конвенции, определившей свободную зону как своеобразный внешнеторговый анклав, где товары считаются находящимися за пределами таможенной территории, СЭЗ получили широкое распространение во многих странах. В 90-х гг. в мире функционировало более 4 тыс. разного рода СЭЗ (от таможенных зон до технопарков, от зон свободной торговли до офшорных зон). В 2000 г., по оценкам специалистов, через различные СЭЗ проходило до 30% мирового товарооборота. Международные корпорации в поисках льготных условий для своей деятельности рассматривают СЭЗ как благоприятные территории, где можно получить сверхприбыль. Так, норма прибыли в СЭЗ в среднем составляет 30—35%, а в азиатских зонах — более 40%. Сроки окупаемости капиталовложений в СЭЗ сокращаются в 2—3 раза. Многие международные корпорации считают организацию собственного производства в СЭЗ важнейшим направлением своей экспансии.

СЭЗ представляют собой часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны. Как правило, СЭЗ — это в той или иной степени географически обособленная территория.

В научных отчетах и публикациях международных организаций для характеристики разного рода зон используется термин «свободные экономические зоны». Однако этот термин не в полной мере отражает сущность этого явления. Так, во многих из них применяемые

экономические правила, рычаги, специальные административные законы, которые отнюдь не освобождают от определенного правового и хозяйственного режима, а лишь облегчают его, предоставляют льготы, стимулирующие предпринимательство. Фактически государство в этих СЭЗ лишь сокращает масштабы своего вмешательства в экономические процессы.

Для некоторых стран «свободные зоны», по существу, являются специальными в смысле экстерриториальности, по условиям уровня жизни работников зоны, концентрации производственного потенциала и др. Для таких зон больше подходит термин «специальные экономические зоны».

Причины создания СЭЗ

Цели создания СЭЗ зависят от уровня социально-экономического развития организующих их стран, их стратегических народно-хозяйственных планов и др. Поэтому причины и цели создания СЭЗ в каждом конкретном случае могут различаться. Так, в промышленно развитых странах, таких как США, Великобритания, Франция, СЭЗ часто создавались для активизации внешнеэкономических связей реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в районах, подверженных экономической депрессии, на выравнивание межрегиональных различий. В этих целях такой категории предпринимателей предоставлялась большая, нежели в других районах страны, свобода деятельности и значительные финансовые льготы. Эти программы не имели специальной ориентации на привлечение иностранного капитала.

Так, во Франции с начала 1997 г. 38 городов, а также Корсика объявлены «свободными зонами». Создаваемые в них мелкие и средние предприятия получают максимальные налоговые льготы. Эти предприятия на пять лет освобождаются от выплаты различных налогов и прочих обязательных отчислений. На Корсике различные льготы распространяются на сельское хозяйство, туризм, жилищное строительство и др. Одной из главных задач политики «свободного зонирования» является создание новых рабочих мест. При выборе 38 городов, примерно 10 из которых приходится на парижские пригороды, власти руководствовались такими критериями, как высокий уровень безработицы, превышающий 13,5%, большой процент молодежи, не имеющей образования, низкий потенциал во взимании налогов.

Со сходной целью создавались СЭЗ и в ряде развивающихся государств. Однако в отличие от промышленно развитых стран в этих го-

сударствах упор при создании СЭЗ делается на привлечение иностранного капитала, технологий, модернизацию промышленности, повышение квалификации рабочей силы.

Помимо названных целей и причин создание СЭЗ увязывается с тремя основными задачами:

- стимулированием промышленного экспорта и получением на этой основе валютных средств;
- ростом занятости;
- превращением зон в полигоны по опробованию новых методов хозяйствования, полюс роста национального хозяйства.

Создание СЭЗ рассматривается их учредителями как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. Экономика СЭЗ имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвестиционный режим благоприятен для внешних и внутренних инвестиций.

В то же время образование СЭЗ может означать то, что страна не желает полностью открывать свою экономику иностранному капиталу или повсеместно использовать особый инвестиционный климат, использует частичную, локальную открытость в виде спецзоны. В последнее десятилетие в мировой экономике развернулась острая конкуренция между государствами в области налоговых и иных льгот, предоставляемых для привлечения капиталовложений из других стран. Волна разного рода налоговых льгот, зафиксированных национальными законодательствами, получили название «налоговая революция». СЭЗ в этом процессе играют достаточно заметную роль.

Фактически они представляют собой своеобразные ловушки для мигрирующих в масштабах мирового хозяйства капиталов.

2. Разновидности СЭЗ и их основные черты

Организационно-функциональная структура СЭЗ достаточно многообразна. Иногда довольно трудно определить особенности той или иной СЭЗ, поскольку каждая из них обладает чертами многих зон. Российскими специалистами разработана примерная классификация по признаку хозяйственной специализации — по профилю деятельности большинства хозяйствующих в зоне фирм (рис. 7.1). Центральное место в классификации СЭЗ отводится зонам промышленной обработки. Они подразделяются, в свою очередь, на зоны замещения импорта и экспортно-ориентированные зоны.

<p>Торговые</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Свободные таможенные склады 2. Бондовые склады 3. Свободные порты 4. Торгово-производственные 	<p>Промышленно-производственные</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Импортно-замещающие 2. Экспортно-ориентированные 	<p>Технико-внедренческие</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Технополисы 2. Технопарки 3. Инновационные центры 	<p>Сервисные</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оффшорные 2. Налоговые гавани
<p>Комплексные</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зоны свободного предпринимательства (Западная Европа, Канада) 2. Специальные экономические зоны КНР 3. Территории особого режима (Бразилия, Аргентина) 4. Особые экономические зоны (Россия) 		<p>Международные</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. СЭЗ Туманган 2. Приграничные СЭЗ 3. Еврорегионы 	

Рис. 7.1. Разновидности СЭЗ в соответствии с хозяйственной деятельностью

При организации СЭЗ используют два различных концептуальных подхода: территориальный и функциональный (точечный). В первом случае зона рассматривается как обособленная территория, где все предприятия-резиденты пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности. Согласно второму подходу зона — это льготный режим, применяемый к определенному виду предпринимательской деятельности независимо от местоположения соответствующей фирмы в стране.

Примером реализации первого подхода являются СЭЗ Китая, зона «Манаус» (Бразилия), многие экспортно-производственные зоны в развивающихся странах. Результатом второго подхода являются точечные зоны, представленные отдельными предприятиями (оффшорные фирмы, магазины «дьюти фри»). Классификация СЭЗ приведена на рис. 7.1.

Торговые зоны

Одной из простейших форм СЭЗ являются *свободные* (беспшлинные) *таможенные зоны* (СТЗ). Эти зоны относятся к зонам первого поколения. Они существуют с XVII—XVIII вв. Эти зоны представляют собой транзитные или консигнационные склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров, предназначенных для экспорта. Такие зоны часто называют свободными таможенными территориями. В них обычно открывают свои филиалы нерезидентные для данной страны предприятия-импортеры. СТЗ освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров. Они имеются во многих странах, но более всего они распространены в индустриальных странах.

*Зоны свободной торговли (ЗСТ)*¹. Также широко распространены в мире. Наибольшее развитие ЗСТ получили в США. Их создание предусмотрено специальным законом США от 1934 г., целью которого было поощрение торговли, ускорение торговых операций, сокращение торговых издержек. Такие зоны представляют собой ограниченные участки территории США, в пределах которых установлен льготный по сравнению с общим режим хозяйственной, в том числе внешнеэкономической, деятельности. Законом было установлено, что при каждом официальном порте прибытия может быть создана по крайней мере одна внешнеторговая свободная зона.

В соответствии с существующим законодательством США СТЗ, действующие на территории страны, подразделяются на зоны общего назначения и специализированные (субзоны). Зоны общего назначения занимают небольшую территорию (несколько км²) и находятся за пределами национального таможенного пространства. В них осуществляются операции по складированию и переработке ввезенных товаров (упаковка, сортировка, маркировка, доработка и т.п.).

Субзоны создаются для отдельных крупных компаний, деятельность которых выходит за рамки зон общего назначения. В субзонах производится экспортная или импортозамещающая продукция. Субзоны являются результатом использования комбинации режимов ЗСТ и импортозамещающих производственных зон. В середине 90-х гг. в США насчитывалось около 500 ЗСТ.

К числу простейших ЗСТ можно отнести специальные магазины «дьюти фри» в крупных международных аэропортах. С точки зрения

¹ Не следует путать эти СЭЗ с интеграционными группировками зон свободной торговли.

режима они рассматриваются как находящиеся за пределами государственных границ. К ЗСТ относятся также и традиционные свободные гавани (порты) со льготным торговым режимом.

Промышленно-производственные зоны

Промышленно-производственные зоны относятся к зонам второго поколения. Они возникли в результате эволюции торговых зон, когда в них стали ввозить не только товар, но и капитал, заниматься не только торговлей, но и производственной деятельностью.

Промышленно-производственные зоны создаются на территории со специальным таможенным режимом, где производится экспортная или импортозамещающая продукция. Эти зоны пользуются существенными налоговыми и финансовыми льготами. Наибольшее распространение, особенно в развивающихся странах, получили экспортно-производственные зоны (ЭПЗ). Современная модель таких зон берет начало от зональной структуры, созданной в 1959 г. в ирландском аэропорту «Шеннон». Наибольший эффект от таких зон был получен в новых индустриальных странах (в основном азиатских).

Логика образования ЭПЗ была предопределена экономической стратегией развивающихся стран, когда с середины 60-х гг. возникла необходимость стимулирования промышленного экспорта и занятости за счет притока иностранных капиталов.

Технико-внедренческие зоны

Технико-внедренческие зоны относят к зонам третьего поколения (70—80-е гг.). Они образуются стихийно (США) или создаются специально с государственной под-

держкой вокруг крупных научных центров (Япония, Китай). В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот.

Наибольшее число технико-внедренческих зон функционирует в США, Японии, Китае. В США их называют технопарками, в Японии — технополисами, в Китае — зонами развития новой и высокой технологии.

Самый известный в мире и крупнейший в США технопарк «Силикон вэлли» дает 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. В нем занято около 20 тыс. работников. Всего в США более 80 подобных зон. В Японии в рамках специальных правительственных программ создано два десятка технополисов

на базе ведущих научных организаций. В КНР подобные зоны также создаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. К концу 90-х гг. в Китае функционировало 52 зоны развития новых и высоких технологий. Характерно, что в азиатских новых индустриальных странах технико-внедренческие зоны формируются как инновационные центры сложившихся экспортно-ориентированных зон, которые уже находятся в достаточной степени развития как ЭПЗ, и им требуется переориентация на выпуск наукоемкой продукции.

Сервисные зоны

Сервисные зоны представляют собой территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм и организаций, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги.

К числу сервисных зон относятся офшорные зоны (ОЗ) и налоговые гавани (НГ). ОЗ и НГ привлекают предпринимателей благоприятным валютно-финансовым, фискальным режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, лояльностью государственного регулирования.

Главное требование от компании, зарегистрированной в ОЗ и претендующей на получение налоговых и иных льгот, — не быть резидентом страны, где находится офшорный центр, и не извлекать на его территории прибыль. Налоговые гавани отличаются от офшорных зон тем, что в них (в НГ) все фирмы (как местные, так и иностранные) получают налоговые льготы на все или некоторые виды деятельности. В настоящее время в мире насчитывается более 300 офшорных центров. Среди них налоговых гаваней около 70.

В числе стран, где уже давно функционируют офшорные компании, Лихтенштейн, Панама, Нормандские острова, остров Мэн (Великобритания), Антильские острова, Гонконг, Мадейра, Либерия, Ирландия, Швейцария и др. В последнее десятилетие ОЗ появились на Мальте, в Маврикии, Западном Самоа, Израиле, Малайзии (о. Лабуан) и других странах.

Промышленные, торговые, банковские, страховые и другие компании в ОЗ либо вообще не подлежат налогообложению (Ирландия, Либерия), либо облагаются небольшим паушальным налогом (Лихтенштейн, Антильские острова, Панама, остров Мэн и др.). В Швейцарии, например, установлен более низкий размер налога, который при определенных условиях может и не взиматься. Льготный режим в ОЗ определяется также отсутствием валютных ограничений, сво-

бодным вывозом прибылей, низким уровнем уставного капитала, отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранного инвестора, экстерриториальностью и др. Для стран, организующих ОЗ, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных капиталов, получении дохода от пребывания зарегистрированной компании в ОЗ, создании дополнительных рабочих мест для местных специалистов, что в целом способствует развитию национальной экономики.

Офшорный бизнес концентрируется, как правило, в банковском, страховом деле, морском судоходстве, операциях с недвижимостью, в трастовой (доверительной) деятельности, во всех видах экспортно-импортных операций, в консалтинге. По некоторым оценкам, капитал, задействованный в сфере офшорного бизнеса, достигает 500 млрд долл. В нем участвуют почти 2 млн вкладчиков (юридических и физических лиц), и каждый год регистрируется несколько тысяч новых компаний, увеличивающих объемы офшорной деятельности.

Деятельность ОЗ оценивается специалистами весьма неоднозначно. Признавая их важную роль в международном движении капитала, многие сходятся во мнении, что офшорные центры зачастую являются местом отмывания «грязных денег» и разного рода банковских афер.

Комплексные СЭЗ

Комплексные зоны образуются путем установления особого, льготного по сравнению с общим режимом хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований.

Комплексные СЭЗ появились сравнительно недавно, в начале 80-х гг. Некоторые из них были созданы с нуля, а большинство сформировались на базе зон с экспортно-ориентированной обрабатывающей промышленностью и представляют собой новую, более высокую степень развития. Отличие комплексных СЭЗ от других форм заключается в больших пространственных масштабах, более высокой концентрации производства и более широком поле деятельности. Их функции составляют единое целое: преимущественное развитие международной торговли, импортозамещающего производства, развитие финансового рынка, коммуникаций, туризма.

К комплексным СЭЗ можно отнести пять специальных экономических зон Китая, «открытые районы» КНР, а также бразильскую зону «Манас», территорию «Огненная Земля» в Аргентине, зоны свободного предпринимательства, создаваемые промышленно развитыми странами в депрессивных районах.

Международные СЭЗ

В 90-е гг. активизируются процессы по формированию международных СЭЗ. Так, подготовлен проект создания специальной экономической зоны Туманган. Эта СЭЗ должна быть создана на стыке границ России, Китая и КНДР. Проект рассчитан на 20 лет, его стоимость на первом этапе — 90—110 млрд долл. СЭЗ предполагает участие Японии, Южной Кореи, Монголии, Китая, КНДР и России.

Отработка деловых контактов не на межгосударственном, а на региональном уровне привела к появлению так называемых *еврорегионов* как формы организации внешнеэкономического взаимодействия. Еврорегион представляет собой добровольное объединение пограничных областей различных государств, прежде всего в хозяйственной сфере, с целью интенсификации внешнеэкономических связей друг с другом. Высшие органы каждой страны, осуществляющей свою деятельность в еврорегионе, делегируют данной области полномочия, способствующие интенсификации приграничных хозяйственных и иных связей. Активную роль в создании еврорегионов играют Польша, Словакия, Чехия, Венгрия, а также Украина и Белоруссия. К середине 90-х гг. созданы еврорегионы «Карпаты», «Бут», «Померания».

В 1994 г. подписано соглашение о создании российско-китайской торговой приграничной зоны в районе китайского города Суйфэнхэ. Совместное образование или использование приграничных СЭЗ с определенными странами ближнего и дальнего зарубежья, особенно на границе с Китаем, Финляндией, Норвегией, в Калининградской области, может способствовать развитию приграничной торговли, реализации крупных совместных проектов на основе использования сырьевых ресурсов и производственных мощностей обеих сторон, прежде всего российской.

3. Особенности инвестиционного климата СЭЗ

Общей характерной чертой различных видов СЭЗ является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего таможенные, финансовые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране.

Виды льгот в СЭЗ

Конкретные льготы и стимулы имеют некоторые количественные отличия по зонам разных стран, по существу они, как правило, сходны. Выделяют четыре основные группы льгот:

- внешнеторговые льготы. Они предусматривают введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций;

- налоговые льготы содержат нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей. Эти льготы могут затрагивать налоговую базу (прибыль, стоимость имущества и т.д.), отдельные ее составляющие (амортизационные отчисления, издержки на заработную плату, НИОКР, транспорт), уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения;

- финансовые льготы включают различные формы субсидий. Они предоставляются в виде более низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, льготных кредитов и др.;

- административные льготы предоставляются администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда-выезда иностранных граждан, а также оказания различных услуг.

Названные льготы применяются в самых различных комбинациях. Льготы, предоставляемые СЭЗ, не всегда являются главным стимулом для притока иностранного капитала. Более существенными в этом отношении могут оказаться такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур и др. Вместе с тем при таких равных условиях на первый план выступают предоставляемые зоной льготы.

СЭЗ в развитых странах

Мировой опыт функционирования СЭЗ позволяет сформулировать основные выводы об их достижениях, общих чертах и особенностях развития. Функционирование СЭЗ в промышленно развитых странах свидетельствует, что в основе их успеха лежит, с одной стороны, хорошее планирование начальных стадий их развития, а с другой — гибкость управления. Изменяющаяся ситуация в мировом хозяйстве (НТР, конкуренция между международными корпорациями, изменения в курсах валют, в системе международного обмена и др.)

влияет на развитие СЭЗ и, соответственно, требует адекватного реагирования на эти изменения.

Социально-экономические выгоды от создания зон (внешнеторговые зоны в США, «Шеннон» в Ирландии и др.) достаточно весомы. Эти зоны создали значительное число рабочих мест, оживили международный торговый обмен, повысили внешнеторговую результативность, научно-производственный потенциал и др. Важным аспектом деятельности СЭЗ в промышленно развитых странах является то, что они работают не только на мировой, но и на внутренний рынок.

СЭЗ в развивающихся странах

В развивающихся странах СЭЗ имеют ряд общих черт и моментов развития. Так, наибольшее распространение в этих странах получили экспортно-производственные

зоны. Как было сказано выше, «создание экспортно-производственной зоны определяется рядом экономических причин, и прежде всего: потребностью развития индустрии и производства промышленных товаров на экспорт, привлечения в страну иностранного капитала, передовой науки и технологии, современной технической информации».

Во-вторых, особый режим в СЭЗ развивающихся стран становится более либеральным и льготным для иностранных предпринимателей. Это связано с усилением международной конкуренции между зонами и, соответственно, попытками предусматривать ее сравнительные преимущества перед подобными другими СЭЗ.

В-третьих, в процессе функционирования СЭЗ происходит торгово-промышленная диверсификация их деятельности, комплексное развитие. Современная НТР на первый план выдвигает СЭЗ, в которых сосредоточиваются наукоемкие отрасли производства, связанные с разработками новой и высокой технологии.

Китайский опыт

Среди развивающихся стран весьма заметное развитие и резонанс получили СЭЗ Китая. Начав с небольших территорий, объединенных спецзонами в самом начале 80-х гг., китайское руководство к середине 90-х гг. распространило их режим на сотни квадратных километров. Помимо наиболее известных в стране и за рубежом СЭЗ — Шэньчжень, Чжухай, Сямэнь, Шаньтоу, имеющих многолетнюю историю, а также СЭЗ Хайнань (существует с 1988 г.) в стране заметное развитие получили зоны технико-экономического развития (более

двух десятков) и зоны развития новой и высокой технологии — технопарки. Особая роль отводится шанхайской «зоне экономического развития» Пудун. Значение проекта, рассчитанного на несколько десятилетий, определяется тем, что зона Пудун не только должна стать в перспективе крупным центром промышленного производства Китая, но и призвана способствовать превращению Шанхая в крупнейший торговый и финансовый центр Азиатско-Тихоокеанского региона.

Создание СЭЗ стало важной составной частью проведения открытой внешнеэкономической политики, провозглашенной китайским руководством в конце 70-х гг. При выборе модели развития СЭЗ китайское руководство исходило из текущих потребностей страны и опыта функционирования специальных зон в других странах. Наиболее детально изучался опыт Сингапура, Тайваня, США. В ходе подготовки организации СЭЗ было предложено несколько вариантов их функционирования. В результате был избран путь организации СЭЗ с созданием в их рамках структуры хозяйства, ориентированного на экспорт, всемерное привлечение иностранного капитала, а также существенное улучшение технологии производства. СЭЗ стали играть связующую (буферную) роль с другими районами страны, реализуя политику «открытых дверей».

С начала 90-х гг. в портовых городах КНР начинают возникать свободные таможенные территории — зоны свободной (беспошлинной) торговли. ЗСТ, как указывают китайские специалисты, будут развиваться по моделям, сходным с теми, которые существуют в других странах. По свидетельству китайского руководства, развитие ЗСТ явится одним из магистральных направлений реализации открытой внешнеэкономической политики вплоть до 2000 г.

Практика функционирования китайских СЭЗ и других районов со льготным инвестиционным климатом продемонстрировала несомненные успехи. К числу достижений СЭЗ как китайские, так и зарубежные специалисты относят высокие устойчивые темпы экономического роста, большие объемы привлеченных в зоны иностранных инвестиций, значительное повышение производительности труда и, наконец, существенный рост уровня жизни населения.

Социально-экономическая роль СЭЗ

СЭЗ в КНР (помимо общих с другими странами целей спецзон) в целом являются экспериментом по использованию рыночных отношений в условиях преобладания государственной собственности. Переход «всех разом» к рыночному хозяйству признан в Китае не-

приемлемым, чреватым серьезными потрясениями для народа и экономики в целом. Специфика китайского опыта регулирования СЭЗ заключается в том, что СЭЗ для современного Китая — это нечто большее, чем специальные районы по стимулированию иностранного и отечественного предпринимательства, привлечению инвестиций, ускоренному развитию тех или иных отраслей и др. В СЭЗ Китая происходит становление и обкатка, как указывают китайские экономисты, экономической модели, по которой в XXI в. будет жить практически весь Китай.

Заметная роль СЭЗ в социально-экономическом развитии отдельных обособленных районов разных стран, той или иной отрасли производства, в привлечении иностранного капитала или оживлении деятельности мелкого и среднего отечественного предпринимательства тем не менее не дает достаточно оснований рассматривать их как универсальный способ модернизации экономики. Степень влияния СЭЗ на экономику страны в целом во многих развивающихся странах является довольно ограниченной. Это тем более справедливо для промышленно развитых стран, где, как правило, и не ставится специальной задачи распространения такого влияния. Организация СЭЗ играет поддерживающую, стимулирующую роль в оживлении предпринимательской деятельности данного региона или в акцентировании внимания на развитии той или иной отрасли экономики. В то же время хотя функционирование СЭЗ в развивающихся странах не является панацеей по решению их многообразных социально-экономических проблем, однако играет весьма заметную роль в экономике и обществе этих стран. Для многих развивающихся стран СЭЗ становятся полюсами торгово-экономического, научно-технического и социального роста. Кроме того, в них отрабатывается модель в той или иной степени открытой экономики, пути интеграции в мировую экономику.

Образование СЭЗ, особенно в развивающихся странах, сопряжено со значительными капиталовложениями и последующими существенными усилиями государства по их развитию. Без строго определенной централизованной поддержки они практически нежизнеспособны. По обследованию, проведенному Институтом востоковедения РАН по 26 странам, собственные затраты по привлечению иностранных инвестиций в СЭЗ составили в среднем 4 долл. на 1 долл. зарубежных инвестиций. В КНР, например, иностранные вложения в четыре СЭЗ к концу 80-х гг. составили 4 млрд долл., в то время как начальные собственные инвестиции превышали 22 млрд долл., что в 5,5 раза больше. По существу, вся инфраструкту-

ра СЭЗ КНР была создана за счет централизованных государственных средств.

При многочисленных примерах успешного функционирования СЭЗ имеют место и неудачные попытки их организации. Так, создание в Шри-Ланке, Гватемале, Либерии, Сенегале и других странах разного рода СЭЗ не только не увенчалось успехом, но многие из них вообще перестали функционировать. Позднее были предприняты попытки их реанимации, в той или иной степени успешные. К основным причинам неудач в работе СЭЗ в этих странах можно отнести политические, экономические, организационные.

Политические причины связаны с общеполитической нестабильностью в стране, гражданскими волнениями вплоть до военных действий. К экономическим причинам, прежде всего, следует отнести чрезмерно усложненное, запутанное, с точки зрения инвестора, законодательство об инвестиционном режиме в зоне. Бюрократическая заорганизованность управления СЭЗ, наличие многочисленных малооправданных процедур для регистрации иностранного инвестора в зоне, плохая пропаганда и реклама преимуществ спецзоны — все это также заметно отражается на ее судьбе.

К сожалению, к числу стран и регионов, где СЭЗ не только не дают пока заметного эффекта для народного хозяйства, но и их собственное развитие оставляет желать лучшего, относится и Россия.

Рассмотрим некоторые особенности создания и функционирования СЭЗ в России.

4. СЭЗ в России

Мировой опыт успешного функционирования СЭЗ в середине 90-х гг. привлек пристальное внимание российских реформаторов, в результате чего была поставлена задача за 2—3 года создать широкую сеть такого рода зон. Предполагалось создание в различных регионах СССР до 50 СЭЗ. При этом сами спецзоны зачастую рассматривались как чудодейственное средство по переходу от командной, дефицитной экономики к рыночно-ориентированной. По представлениям российских предпринимателей, экономическая зона должна выглядеть как «заповедник нормального рынка в нормальной стране».

Первые попытки по пропаганде и созданию СЭЗ были предприняты в середине 80-х гг. Так, в 1986 г. зародилась идея создания СЭЗ «Находка». К концу 80-х гг. появилась государственная концепция развития СЭЗ на территории СССР.

По форме СЭЗ должны были представлять зоны свободного предпринимательства, компактно расположенные в районах с развитым научно-техническим потенциалом. Важной из задач было привлечение иностранного капитала и технологий. В декабре 1989 г. Правительством СССР было принято постановление о создании СЭЗ в городах Находка и Выборг. Через полгода краткие положения общего характера в отношении СЭЗ были изложены в «Основах законодательства об иностранных инвестициях в СССР».

К началу 90-х гг. государственная концепция СЭЗ дополняется рядом региональных инициатив. Эти инициативы делали акцент на значительной самостоятельности СЭЗ и ратовали за огромные территории, отводимые по зонам. В середине 1990 г. Верховный Совет РСФСР принял решение о создании 13 свободных экономических зон. По каждой СЭЗ Совет Министров РСФСР утверждал отдельное положение, закрепляющее ее хозяйственно-правовой статус.

Процесс образования СЭЗ в начале 90-х гг. характеризовался следующими чертами:

- отсутствием четкого понимания реальных целей и задач СЭЗ;
- огромностью отводимых территорий для СЭЗ. На долю формально созданных «свободных зон» приходилось более одной трети территории России;
- массовой раздачей льгот и привилегий зонам и лоббированием их интересов в Правительстве РФ;
- стремлением местных властей к суверенитету через создание СЭЗ.

Принятый в июле 1991 г. Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», в котором целая глава была посвящена СЭЗ, заметно упорядочил процесс их образования. По этому Закону СЭЗ создаются с целью привлечения иностранного капитала, передовой зарубежной техники, технологии и управленческого опыта, развития экспортного потенциала.

В СЭЗ устанавливается льготный режим хозяйственной деятельности для иностранных инвестиций и предприятий с иностранным участием: упрощенный порядок регистрации предприятий с иностранными инвестициями. Так, для предприятий со вкладом иностранных инвесторов до 75 млн руб. регистрация производится непосредственно в СЭЗ; налогообложение по льготным ставкам: до 50% установленных на территории Российской Федерации для иностранных инвесторов; понижение ставки платы за пользование землей и другими природными ресурсами; предоставление права на долгосрочную аренду (сроком до 70 лет) с правом субаренды (вне СЭЗ этот

срок до 50 лет); понижение таможенных пошлин на ввоз, вывоз товаров; упрощенный порядок пересечения границ, въезда и выезда иностранных граждан, в том числе безвизового; наличие права безлицензионного экспорта и импорта, предусмотренное законом для предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также для совместных предприятий с долей иностранных инвестиций более 30%. Валютная выручка предприятий от экспорта собственной продукции полностью оставляется в их распоряжении.

Коренные экономические реформы, начатые в 1992 г., и либерализация всей хозяйственной жизни в стране заметно изменили отношение российского правительства к проблеме организации СЭЗ в России. Новые законы, регулирующие внутри- и внешнеэкономические отношения, не предусматривали какого-либо особого статуса СЭЗ. И хотя правительственные положения о СЭЗ никто не отменял, государственные финансово-налоговые службы посчитали их утратившими силу. Все это вызвало беспокойство у иностранных инвесторов. Принятый в июне 1992 г. Указ Президента РФ о СЭЗ, а также заверения администрации действующих зон о неизменности зональной политики способствовали определенной стабилизации обстановки. Однако в целом в развитии СЭЗ в стране явно стал ощущаться застой.

В Правительстве РФ возобладал подход к ликвидации зон, охватывающих огромные территории страны, что было вполне объяснимо. Взамен была предложена концепция формирования микрзон — разновидностей свободных таможенных зон и зон экспортного производства. В основу отбора зон был положен принцип сочетания выгодного географического расположения зоны и минимизации затрат на их инфраструктурное обустройство.

Стала заметной тенденция закрытия ранее созданных СЭЗ путем урезания и лишения их ряда привилегий. В печати, высказываниях официальных лиц появились мнения о малой перспективности СЭЗ в России, о необходимости развития всей экономики в льготном рыночном режиме, а не каких-то ее отдельных частей. Подобные точки зрения подкреплялись следующими аргументами:

- выражались опасения, что будет образовано слишком большое число различных СЭЗ;
- высказывалось мнение, что СЭЗ — это «черные дыры» российской экономики по утечке ресурсов страны, концентрация криминальных элементов и других негативных явлений;
- констатировалось уменьшение управляемости СЭЗ со стороны центральных властей, их чрезмерная самостоятельность и формирование новых региональных элит.

Несмотря на сдерживание процессов развития СЭЗ сверху, тенденция к их развитию снизу часто оказывалась решающей. Активность местных администраций и управленческих структур, таких СЭЗ, как «Находка», «Янтарь» (Калининградская область), способствовала тому, что правительство предоставляло им льготы, кредиты и т.п. В ноябре 1995 г. Государственной Думой был принят Федеральный закон «Об особой экономической зоне в Калининградской области». Этот Закон определяет правовые и экономические основы создания и функционирования Особой экономической зоны в Калининградской области, учитывая ее специфическое географическое положение, значение для интересов Российской Федерации.

Усилилась тенденция по созданию «налоговых убежищ». В результате в России возникли спецзоны офшорного типа. Первая из них зона экономического благоприятствования — «Ингушетия» существовала до июля 1997 г. Функционирует так называемый налоговый оазис Калмыкии, предоставляющий существенные налоговые льготы предприятиям, зарегистрировавшимся в этой зоне.

Льготами в Калмыкии пользуются только компании-нерезиденты, не использующие ее сырьевые и природные ресурсы.

В апреле 1997 г. Государственная Дума приняла Федеральный закон «О свободных экономических зонах»¹.

СЭЗ в этом документе определяется как ограниченный участок таможенной территории РФ, в пределах которого устанавливается особый режим предпринимательской деятельности. Особый режим предусматривает беспроцентный порядок ввоза товаров в СЭЗ, налоговые льготы и льготы в сфере валютного регулирования. СЭЗ, как декларируется в Законе, создаются в целях развития экспортного потенциала, Российской Федерации, увеличения поступлений валютной выручки от экспорта товаров, активизации внешнеэкономических связей, экономического и социального развития Российской Федерации и ее отдельных регионов на основе привлечения иностранных и российских инвестиций, новой техники и технологий.

Принятие Закона «О свободных экономических зонах» будет означать фактическую легализацию многих СЭЗ (заинтересовано более двух десятков разного рода спецзон), прежде всего экспортно-ориентированных и свободных торговых зон². Практика развития СЭЗ в России свидетельствует об их заметном разнообразии и о наличии существенных перспектив. Одной из «старейших» СЭЗ Рос-

¹ Закон о СЭЗ не был утвержден Президентом РФ.

² В их число не входят несколько десятков технопарков.

сии, добившейся заметных результатов и имеющей несомненные перспективы, является СЭЗ «Находка».

На ее территории зарегистрировано 3,3 тыс. предприятий. Из них 2054 принадлежат частным лицам. В середине 90-х гг. в зоне работало 386 предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ), при этом 224 предприятия со 100% иностранных инвестиций. Объем экспортной продукции СЭЗ в 1995 г. составил 42,3 млн долл., в три раза превысив импорт. С российской стороны в создании ПИИ принимает участие не только капитал предприятий СЭЗ «Находка», но и многие регионы России и государства СНГ.

На территории осуществляются проекты по организации и функционированию российско-корейского технопарка и российско-американского промышленного парка. Эти промышленные комплексы должны иметь ключевое значение для индустриализации СЭЗ. В зоне действуют 15 банковских институтов (14 филиалов различных банков и банк «Находка»).

Поскольку функционирование СЭЗ «Находка» длительное время рассматривалось как эксперимент, Правительством России принимались по ней специальные решения (например, постановление «О некоторых мерах по развитию свободной экономической зоны «Находка» от 8 сентября 1994 г.). В соответствии с этим и другими регулирующими документами в СЭЗ для ПИИ с иностранным вкладом более 30% установлены следующие льготы:

- федеральный налог на часть прибыли, перевозимой за границу, составляет 7%, а соответствующий местный налог — не более 3%;

- прибыль и часть прибыли, перевозимой за границу, полностью освобождены от налогообложения на 5 лет (после объявления о регулярном получении прибыли);

- часть прибыли, реинвестируемой в развитие производства, а также в объекты инфраструктуры и социальной сферы СЭЗ, полностью освобождается от налога.

С февраля 1994 г. Административный комитет зоны, который занимается вопросами регулирования и контроля в СЭЗ «Находка», приступил к осуществлению новой стратегии по ее развитию. Основным направлением этой стратегии стало создание в зоне ряда локальных свободных зон, которые должны способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата СЭЗ, стимулировать организацию импортозамещения с использованием современных технологий, появление новых рабочих мест. Другим направлением новой стратегии должен стать ориентир на превращение Находки в центр переработки грузов стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Характеризуя работу СЭЗ «Находка», можно отметить первые ее позитивные результаты: сравнительно высокие темпы экономического роста в СЭЗ, создание многих рабочих мест, что заметно контрастирует со всеми другими регионами России. При благоприятном функционировании СЭЗ, которое зависит не только от нее, зона способна дать мощный импульс развитию международных экономических связей Дальнего Востока и Сибири.

Отмечая факты успешной работы некоторых СЭЗ России, необходимо указать и на негативный опыт их функционирования. Так, практика СЭЗ «Алтай» свидетельствует о том, что многие СП, зарегистрированные в зоне, фактически бездействовали. Вместо привлечения иностранного капитала шел процесс ввоза и перепродажи ширпотреба. При проверке внешнеэкономической деятельности СЭЗ было выявлено много нарушений при выдаче квот и лицензий на вывоз сырьевых и стратегических ресурсов, экспорт которых ограничен законом. Коммерческая деятельность учредителей зоны принесла многочисленные убытки при осуществлении торговых сделок. В итоге, просуществовав около трех лет, СЭЗ «Алтай» была ликвидирована¹.

Следует также отметить, что налоговые льготы и инфраструктурные условия функционирования СЭЗ в России гораздо менее привлекательны по сравнению с зарубежными аналогами. Местные российские власти стремятся не столько создать льготные условия для иностранных инвесторов, сколько использовать инвестируемые средства для решения социальных проблем региона. Кроме того, СЭЗ рассматриваются как возможность получения для всего региона большей автономии от Центра.

Некоторые выводы

Рассматривая СЭЗ как важную составную часть современной рыночной экономики, не следует преувеличивать их роль и значимость. Опыт функционирования СЭЗ во многих странах мира свидетельствует об их ограниченном влиянии на развитие национальной экономики, об их использовании в достаточно жестко запрограммированном направлении. Как отмечалось выше, в промышленно развитых

¹ В 1997 г. одноименная СЭЗ «Алтай» была создана на территории Ненецкого национального и Первомайского районов Алтайского края (Сибирь). Участники СЭЗ «Алтай» освобождаются на 5 лет от налоговых платежей и сборов, включая НДС, налог на прибыль в части, поступающей в местный бюджет, а также получают ряд других льгот.

странах СЭЗ представляют собой инструменты урегулирования некоторых проблем региональной политики (подъем депрессивных отраслей, выравнивание межрегиональных различий и др.), а также стимулирования внешнеторговых связей.

В ряде развивающихся стран Азии и Дальнего Востока создание СЭЗ используется гораздо шире; подобная практика стала важным элементом промышленной внешнеэкономической, научно-технической политики. Именно здесь СЭЗ имеют явно анклавный характер, представляя «полюса экономического роста».

В развивающихся странах Латинской Америки политика свободных зон охватывает региональные и внешнеэкономические приоритеты.

При «блочном» поэтапном строительстве рыночной экономики СЭЗ, как свидетельствует мировая практика, например опыт Китая, сравнительно длительное время остаются «вещью в себе», а отнюдь не «полюсами роста», распространяющими свое влияние на остальное экономическое пространство. В условиях «широкозахватного» метода строительства рыночной экономики СЭЗ не могут не привлекать помимо позитивного предпринимательства многочисленные криминальные элементы, оставаясь также достаточно длительным период образования анклавного характера.

Критически оценивая мировой опыт создания и функционирования СЭЗ, можно предположить, что для России, обладающей многообразными отраслевыми, транспортно-региональными и другими особенностями, механизм свободных зон может стать важной составной частью национальной стратегии развития.

Характеризуя нынешнюю ситуацию с организацией и функционированием СЭЗ в России, можно констатировать, что они находятся в стадии становления, определения своей тактики, выбора приоритетов и ориентаций. Без существенной поддержки государства этот период может сильно затянуться, оставив многие проекты нерезализованными. Ожидания эффективных результатов от СЭЗ могут смениться разочарованиями, отказом от самой идеи.

СЭЗ в России при использовании их государством в качестве механизма селективной либерализации инвестиционного климата должны выполнить свою роль, концентрируя экспортно-ориентированное и импортозамещающее производство, представлять собой «ловушки» для иностранных инвестиций, стимулируя внешнеэкономические связи. Они также должны способствовать сосредоточению технико-технологических инноваций, освоению современного рыночного механизма хозяйствования.

Организация СЭЗ в России должна стать одним из путей интеграции экономики страны в мировое хозяйство как средство интенсификации ее международных экономических связей.

ЛИТЕРАТУРА

- Авдокушин Е.Ф.* Свободные (специальные) экономические зоны. М., 1993.
- Данько Т.П., Окрут З.М.* Свободные экономические зоны. М.: Инфра-М, 1998.
- Ивченко В.В., Самойлова Л.Б.* Свободные экономические зоны в зарубежных странах и России. Калининград: Янтарный сказ, 1999.
- Игнатов В., Бутов В.* Свободные экономические зоны. М., 1997.
- Леусский А.* Экономика зон свободного предпринимательства. Л., 1991.
- Сморodinская Н., Белова Г., Богачева О.* и др. Свободные экономические зоны: уроки мировой практики. Москва; Находка, 1993.

Глава 8. Международная миграция рабочей силы

1. Причины международной миграции рабочей силы

Массовая миграция населения стала одним из характерных явлений жизни мирового сообщества второй половины XX в. Миграция населения представляет собой перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему.

Международная (внешняя) миграция существует в разных формах: трудовой, семейной, рекреационной, туристической и др. В данной главе в основном будет уделено внимание проблемам международной трудовой миграции, международному рынку рабочей силы.

Международная миграция рабочей силы во второй половине XX в. стала важной частью процесса интернационализации международной хозяйственной жизни. Трудовой потенциал, будучи важнейшим фактором производства, ищет свое наиболее эффективное использование не только в рамках национального хозяйства, но и в масштабах международной экономики.

Международный рынок рабочей силы охватывает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы. Международный рынок труда объединяет национальные и региональные рынки рабочей силы. Международный рынок рабочей силы существует в форме трудовой миграции.

В середине 90-х гг. в мире насчитывалось более 35 млн трудящихся-мигрантов против 3,2 млн в 1960 г. Если считать, что на каждого мигранта-трудящегося приходится три иждивенца, то численность мигрирующего населения в середине 90-х гг. превышает 100 млн человек.

Международный рынок рабочей силы существует наряду с другими мировыми рынками: например, товаров и услуг; капитала и информации. Рабочая сила, перемещаясь из одной страны в другую, предлагает себя в качестве товара, осуществляет международную трудовую миграцию.

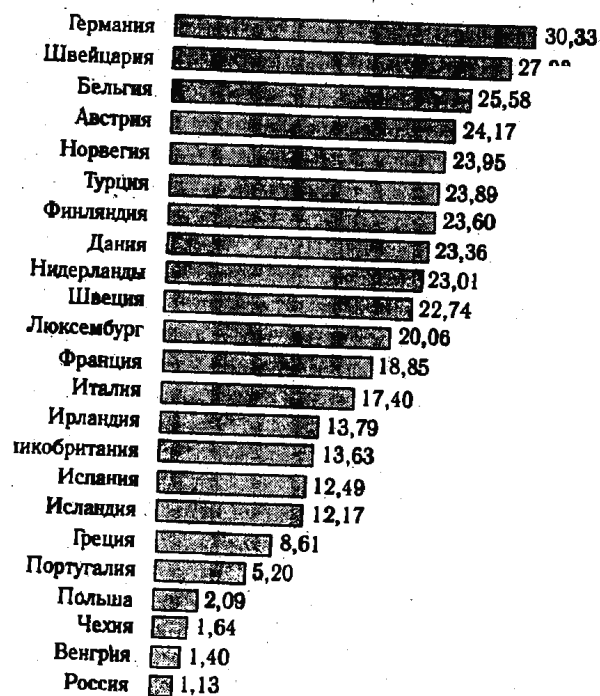
Международная трудовая миграция — один из наиболее сложных элементов в международных экономических отношениях. Это

объясняется прежде всего тем, что, в отличие от товарообмена или международного движения капитала, этот процесс вовлекает живых людей.

Причинами миграции рабочей силы являются факторы как экономического, так и неэкономического характера. К последним относятся политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и др.

Причины экономического характера кроются в различном экономическом уровне развития отдельных стран. Рабочая сила перемещается из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем. Объективно возможность миграции появляется вследствие национальных различий в условиях заработной платы за ту или иную профессиональную деятельность (рис. 8.1).

Существенным экономическим фактором, определяющим миграцию рабочей силы, является наличие органической безработицы в



Источник: Прайс Уотерхаус, Плант локейшн интернэшнл, данные за 1996 г. // Финансовые известия. 1997. 13 нояб.

1 почасовой доход европейских промышленных рабочих (долл. США)

некоторых странах, прежде всего слаборазвитых. Важным фактором международной трудовой миграции является вывоз капитала, функционирование международных корпораций. Транснациональные корпорации способствуют соединению рабочей силы с капиталом, осуществляя либо движение рабочей силы к капиталу, либо перемещение капитала в трудоизбыточные регионы. Развитие средств транспортной связи, в свою очередь, способствует существенному развитию международной трудовой миграции.

Основу миграционных потоков составляют рабочие, в меньшей степени — служащие, специалисты и ученые.

Международная трудовая миграция поначалу возникает как стихийное явление, но постепенно государство охватывает ее своим регулированием. Вместе с тем до последнего времени в международной трудовой миграции сохраняется значительный элемент рыночной стихии.

2. Волны международной миграции рабочей силы и их основные особенности

В середине XIX в. было отмечено самое значительное явление в истории современной миграции населения. В 40-х гг. XIX в. произошел взрыв эмиграции из Ирландии в США вследствие «картофельного голода».

Широкомасштабная миграция в начале 80-х гг. XIX в. из Италии и стран Восточной Европы в США была связана с падением цен на европейскую пшеницу. Поток миграции резко замедлился вследствие ухудшения экономической конъюнктуры в США и снова набрал силу в ходе экономического оживления.

Причинами широкомасштабной миграции рабочей силы стали аграрное переселение в некоторых европейских странах, безработица, более благоприятные условия работы в США и, конечно, благоприятные условия для широкого развития собственного дела, повышение уровня жизни.

Новая волна миграции из Европы в США отмечена в 20-х гг. текущего столетия. К уже упомянутым причинам здесь следует добавить трудности послевоенной жизни в Европе.

После Второй мировой войны отмечены три новых потока в миграции рабочей силы в США. Во-первых, это «утечка умов» — устойчивый поток высококвалифицированных специалистов и членов их семей в Северную Америку. Во-вторых, потоки беженцев из Венгрии (1956 г.) после подавления антикоммунистического восстания и из

Вьетнама (1974—1975 гг.) после завершения вьетнамской войны, а также с Кубы (1980 г.). В-третьих, самым крупным потоком этого периода является наплыв рабочей силы из Мексики, стран Карибского бассейна и Азии в Соединенные Штаты. В 90-х гг. 84% всех иммигрантов прибыли из этих регионов.

Если в первых двух случаях причины были главным образом политические, переселенческие, то в последнем случае — чисто экономические. Так, число желающих мигрировать из Мексики точно соответствует спросу на дополнительных рабочих в США при плате 4 долл. в час.

Особую роль в процессах трудовой миграции XIX—XX вв. играет миграция населения из Китая в страны Юго-Восточной Азии и Северной Америки. Она носила в основном переселенческий характер и оценивается от 70 до 100 млн человек.

В Европе после Второй мировой войны, в особенности с начала 60-х гг., также отмечены достаточно интенсивные процессы миграции рабочей силы. Рабочая сила из Испании, Португалии, Греции, Югославии, Турции активно использовалась в экономике промышленно развитых стран Европы. Эти миграционные потоки рабочей силы, носящие спорадический характер и, как правило, не сопровождающиеся натурализацией в стране-работодателе, становятся определяющими. Использование иностранной рабочей силы стало немаловажным фактором успешного функционирования хозяйства стран Европейского союза. Вместе с тем, как свидетельствует Евростат — статистическое ведомство ЕС, — с 1993 г. Европа стала терять свою притягательную силу для переселенцев. Многие иммигранты покидают европейские государства. Такая ситуация складывается в результате усиления регулирующей политики европейских государств в отношении иммигрантов. Иммиграционная политика приобретает все более селективный характер.

3. Направления миграции

Направления миграционных потоков сравнительно устойчивы, причем зачастую они пересекаются. Решающее значение имеют экономические возможности принимающей стороны, ее вес в современном мире, иногда ее исторические, географические, этнические корни.

В международной миграции рабочей силы можно выделить пять направлений:

1) миграция из развивающихся в развитые страны;

2) миграция в рамках развитых стран;

3) миграция рабочей силы между развивающимися странами;

4) миграция рабочей силы из бывших социалистических стран (сходна с миграцией из развивающихся в развитые страны);

5) миграция работников, квалифицированных специалистов из промышленно развитых стран в развивающиеся страны.

Для развитых стран иностранная рабочая сила из развивающихся стран означает обеспечение ряда отраслей, инфраструктурных служб необходимыми работниками, без которых невозможен нормальный производственный процесс, а иногда просто нормальная повседневная жизнь. 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.

В 80-х гг. для развивающихся стран Азии, Латинской Америки, отчасти Африки стала характерной «утечка умов». В середине 90-х гг. только в США работало около 1,5 тыс. южнокорейских специалистов, имеющих ученую степень, что превышало численность защитивших диссертации в высших учебных заведениях Корейской Республики. Такой разрыв объясняется тем, что многие корейские студенты по окончании учебы в США не возвращались на родину, продолжая научные исследования в американских научных и учебных учреждениях.

Привлечение интеллектуальной иммиграции для США — обычная практика. Около половины прироста численности специалистов в области математики, особого программного обеспечения обеспечивает импорт иностранной рабочей силы. Ведь затраты на подготовку специалистов в США в некоторых случаях достигают 600—800 тыс. долл.

Международная миграция рабочей силы, существующая в рамках промышленно развитых стран, связана в большей степени с неэкономическими факторами, чем с экономическими. Однако и для этих стран характерно такое явление, как «утечка умов», например, из Западной Европы в США. Впервые в концентрированном виде этот процесс проявился на рубеже 40—50-х гг., когда большое количество специалистов, ученых из Западной Европы стали перемещаться в США. В результате пострадал ряд научных направлений в ФРГ, Италии, Франции.

В последние годы растет миграция рабочей силы между развивающимися странами. Движение происходит главным образом между новыми индустриальными странами, странами — членами

ОПЕК, с одной стороны, и другими развивающимися странами — с другой. Так, например, в послевоенные годы (60—80-е гг.) особенно был заметен приток рабочей силы в Гонконг из Китая, Вьетнама и других стран ЮВА. Активно импортировал рабочую силу Сингапур. В Кувейте и Саудовской Аравии, например, было занято до 1 млн человек рабочих только из Йемена. Эта миграция определялась в основном экономическими причинами: более высоким уровнем жизни, заработной платы в странах — импортерах рабочей силы. Кроме того, в азиатских «тиграх», в богатых странах Персидского залива постоянно ощущалась нехватка в малоквалифицированной рабочей силе.

Существует миграция рабочей силы из развитых в развивающиеся страны. В основном это поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны. Причины этой миграции как экономические (достаточно высокие заработки у преподавателей учебных заведений, инженеров, инструкторов и др., например, в странах ОПЕК), так и житейские (узнать мир, попробовать свои силы и т.п.).

Особо следует сказать о миграции в рамках бывших социалистических стран, а также в рамках СНГ. Известно, что СССР импортировал рабочую силу из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи. Ныне к их числу добавились рабочие из Китая. В настоящее время, по официальным данным, в России трудятся 40 тыс. китайцев. Наряду с организационным импортом рабочей силы из Китая имеет место стихийный приток мигрантов из Китая на территорию России. По некоторым данным, существует опасность колонизации российского Дальнего Востока и Сибири его многонаселенным соседом.

В 90-х гг. возникла миграция рабочей силы в Россию из стран ближнего зарубежья: из Украины, Белоруссии, Молдавии. Причины этой миграции чисто экономические — рабочие из этих стран едут на заработки в Россию. Крупнейшим импортером рабочей силы является Москва — около 70 тыс. человек. В Москве работают иностранные рабочие и специалисты из 78 стран мира. Иммигранты составляют 46% московских строителей, 34% работников столичного транспорта. Вслед за Москвой идут Ханты-Мансийский АО — 27,3 тыс. и Ямало-Ненецкий АО — 18,2 тыс. человек. Подавляющее большинство мигрантов — 247,2 тыс. человек, т.е. 85% от общей численности, задействованы в отраслях материального производства.

Основными причинами привлечения иностранных работников на российские предприятия являются нехватка рабочих отдельных про-

фессий и специальностей, а также нежелание местного населения выполнять предлагаемую работу. Такая ситуация характерна практически для всех отраслей производства, но чаще всего для предприятий добывающей промышленности, строительства, сельского хозяйства.

К числу других причин использования иностранных работников относятся необходимость сохранения сложившихся коллективов предприятий. Это касается прежде всего предприятий нефтегазовой и нефтедобывающей промышленности Севера России. Долгие годы комплектование кадров таких объектов проводилось не только путем подготовки местного населения, но прежде всего за счет привлечения работников по оргнабору (главным образом из Украины).

Одна из главных причин использования иностранной рабочей силы из стран ближнего зарубежья в пограничных регионах — ее экономическая выгодность: отсутствие значительных транспортных расходов на доставку рабочей силы, а также существенных затрат на размещение и обустройство в случае маятниковой миграции.

Наиболее актуальная проблема, которая может возникнуть в области импорта рабочей силы из стран ближнего зарубежья к началу 2000 г., связана с волной нелегальных трудящихся-иммигрантов, которую трудно решить из-за «прозрачности» российских границ со странами СНГ и либеральным иммиграционным законодательством. По данным Минтруда России, доля легальной иностранной силы в 1994 г. в общей массе иностранцев, работающих на российских объектах, не превышала 8%. Экстраполируя эти цифры на все народное хозяйство, можно прийти к заключению, что в середине 90-х гг. Россия имела около 2 млн иммигрантов-нелегалов.

Беженцы

Помимо миграции рабочей силы существует проблема беженцев и вынужденных переселенцев. По оценкам экспертов ООН, за 1991—1994 гг. в республиках бывшего СССР места своего постоянного проживания покинули 7 млн человек. В России, по различным оценкам, находится от 500 до 700 тыс. беженцев из дальнего зарубежья, многие из которых находятся на территории России незаконно. Количество беженцев и вынужденных переселенцев из стран СНГ, по оценкам специалистов, достигает 5 млн человек. В странах СНГ проживает около 25 млн русских. При неблагоприятной экономической и политической конъюнктуре в этих странах многие из них также могут оказаться в числе мигрантов. Помимо иммиграции из стран ближнего зарубежья ожидается ее увеличение

из Китая, Северной Кореи, Турции (сельскохозяйственные рабочие, строители), из США, Франции, Германии, Японии (ИТР, преподаватели, работники сферы обслуживания и другие специалисты). По прогнозам, их число должно стабилизироваться на уровне 100—150 тыс. человек в год.

Влияние миграции рабочей силы на экономику

Система экономических связей, возникающих между государствами в связи с миграцией рабочей силы, сопровождается потоком товаров и капиталов, включая денежные переводы на родину иммигрантов, а также выплату субсидий и компенсаций странам, экспортирующим рабочую силу. Для страны, принимающей рабочую силу, это ведет к повышению конкурентоспособности ее товаров вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой ценой иностранной рабочей силы.

Помимо этого можно отметить следующее:

- иностранные рабочие, предъявляя дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируют рост производства и дополнительную занятость в стране пребывания;
- при импорте квалифицированной рабочей силы принимающая страна экономит на затратах на образование и профессиональную подготовку;
- иностранные рабочие часто рассматриваются как определенный амортизатор в случае кризисов и безработицы. Они первыми могут быть уволены;
- иностранные работники не обеспечиваются пенсиями и не учитываются при реализации разного рода социальных программ.

По мнению специалистов организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), иммигранты улучшают демографическую картину развитых стран, страдающих старением. Во Франции, Германии, Швеции в семьях переселенцев появляется 10% всех новорожденных, в Швейцарии — 24%, в Люксембурге — почти 38%. Вместе с тем, хотя общий темп старения населения замедляется, на соотношение рождаемости и смертности у коренных жителей эта статистика не влияет никоим образом.

Нельзя не сказать и о некоторых отрицательных моментах, связанных с импортом рабочей силы. К ним следует отнести возникновение элементов социальной напряженности в обществе (при занятии тех рабочих мест, на которые претендуют местные работники), межнациональную неприязнь и др.

Выгоды стран-экспортеров

Основная выгода состоит в том, что экспорт рабочей силы рассматривается как весьма важный источник валютных поступлений.

Имеется три основных прямых источника валютных доходов от экспорта рабочей силы:

- налоги с прибыли фирм-посредников;
 - переводы мигрантов на родину на поддержку семей и родственников;
 - личное инвестирование мигрантов (привоз на родину средств производства и предметов длительного пользования, наличных средств, используемых на инвестиционные цели).
- На основе ряда зарубежных и отечественных исследований об эффективности товарной торговли и экспорта рабочей силы можно сделать определенный вывод о большей эффективности последнего фактора.

По данным МВФ, средняя норма прибыли при экспорте товаров составляет 20%, а услуг — 50%. Например, Югославия в 80-х гг. имела около 10 млрд долл. поступлений от экспорта товаров и услуг ежегодно, практическая прибыль от этого экспорта составляла примерно 2,5 млрд долл. От экспорта рабочей силы только в виде переводов страна получала 3,5 млрд долл., а по возвращении работников домой из-за рубежа — ещё столько же. В итоге фактические поступления достигали 7 млрд долл. Экспорт рабочей силы являлся фактически главным источником валюты для Югославии. По расчетам некоторых российских экономистов, валютная эффективность экспорта рабочей силы минимум в пять раз выше валютной эффективности товарного экспорта¹.

Расчеты зарубежных специалистов показывают, что роль частных переводов особенно велика для стран со средним уровнем развития. Для этих стран экспорт рабочей силы представляет значительный и точный валютный доход, в отдельные годы превышающий поступления по остальным видам внешнеэкономических связей. Например, в Пакистане в течение последних 15 лет сумма поступлений от работающих за рубежом была больше поступлений от экспорта товаров и услуг в пять раз.

Валютные поступления от экспорта рабочей силы в 90-е гг. возрастают у развивающихся стран наиболее высокими темпами — 10% в год. Получая ежегодно значительные суммы от этого источника,

¹ См.: Правила рынка. М., 1994. С. 307.

многие развивающиеся государства стали специализироваться на предоставлении трудовых услуг, экспорт которых стал важнейшим источником валютных доходов. Так, для АРЕ эксплуатация Суэцкого канала в конце 80-х гг. давала прибыль 970 млн долл. в год, туризм — 600 млн долл., переводы эмигрантов — более 3 млрд долл. В Йемене переводы эмигрантов в отдельные годы в 30 раз превышали поступления от экспорта. По данным на начало 90-х гг., около 40 стран мира получали от своих граждан из-за рубежа не менее 100 млн долл., а для 10 стран эта сумма составила более 1 млрд долл. По данным МВФ, частные переводы, включаемые в доходную часть платежных балансов, на 90% состоят из поступлений от лиц, уехавших на заработки.

Помимо этого для стран — экспортеров рабочей силы уменьшение давления избыточных трудовых ресурсов означает, соответственно, снижение социального напряжения в целом. Трудящиеся страны-экспортера обучаются новым профессиональным навыкам, знакомятся с передовой организацией труда.

В то же время страны — экспортеры капитала сталкиваются и с некоторыми негативными явлениями. Главное — это отток квалифицированных, инициативных кадров, столь необходимых национальной экономике.

4. Современные центры притяжения рабочей силы

Двумя традиционными центрами притяжения рабочей силы являются США и Западная Европа.

США

Что касается США, то трудовые ресурсы этой страны исторически сложились за счет иммигрантов. В 50-х гг. США стали проводить политику привлечения высококвалифицированных кадров, которая осуществляется до сего времени. Довольно активно привлекаются низко- и полуквалифицированные работники (особенно из Мексики), которые сейчас составляют преобладающую группу иммигрантов в США. В 70-х гг. число легальных иммигрантов в эту страну достигло 4,5 млн человек (20% прироста населения за 70-е гг.) — на треть больше, чем в предшествующее десятилетие. В 80-х гг. масштабы иммиграции еще больше возросли — на нее приходилось уже 39% прироста населения страны. В этот период в страну въехало 6 млн легальных и 2 млн нелегальных иммигрантов. В первой половине 90-х гг. интенсивность иммиграции не уменьшилась. Вместе с тем,

по мнению некоторых российских экономистов, поскольку иммиграция в эту страну носит ассимиляционный характер, то этот центр для трудовой миграции является неперспективным.

Западная Европа

Другой традиционный центр притяжения рабочей силы — Западная Европа. По оценке Международной организации труда, здесь трудится более четверти иностранной рабочей силы мира. Средний ежегодный прирост иностранной рабочей силы составляет здесь 600 тыс. человек, а вместе с членами семей — не менее 1,3 млн человек. В 80-х гг. произошла некоторая перестройка в структуре занятости иностранных рабочих. Однако приток в страны ЕС практически не замедлился. Лишь в середине 90-х гг. стала проявляться понижающаяся тенденция. Лидерство в Европе по масштабам иммиграции удерживают Германия, Франция, Великобритания.

Новые центры

Формирование в 60—70-х гг. новых полюсов экономического роста так называемого периферийного капитализма привело к возникновению новых региональных центров притяжения рабочей силы.

К числу таких центров относятся нефтедобывающие страны Ближнего Востока — Объединенные Арабские Эмираты, Катар, Кувейт и др. Например, в середине 90-х гг. только в Саудовской Аравии насчитывалось около 4 млн трудовых мигрантов со всего света, занятых в различных сферах производства, экономической и социальной жизни этого богатейшего нефтедобывающего государства мира.

Главным экспортером рабочей силы в этом регионе является Египет. Все большее число мигрантов направляются сюда из стран Южной и Юго-Восточной Азии, а также из некоторых арабских стран. Ряд арабских стран (Йемен, Ирак, Ливия) являются одновременно экспортерами и импортерами рабочей силы.

Важным центром притяжения рабочей силы является Австралия. В стране используется до 200 тыс. иностранных работников. Как и США, Австралия нацелена на ассимиляцию иммигрантов.

Африка

Одним из мировых центров притяжения рабочей силы является Южная Африка. Южно-Африканская Республика еще со второй половины 50-х гг. встала на путь использования «лишней» рабочей силы из других африканских стран. Проникновение международных

монополий в Южную Африку и Намибию в 70-х гг. сделало миграцию африканских рабочих достаточно устойчивой. В последние годы Южная Африка привлекает работников из других частей света.

Азиатско-Тихоокеанский регион

Набирающим обороты центром привлечения рабочей силы становятся страны Азиатско-Тихоокеанского региона, прежде всего азиатские новые индустриальные страны. Так, по данным тайваньской печати, этому островному государству в середине 90-х гг. требовалось 100 тыс. рабочих и 20 тыс. ИТР.

Латинская Америка

В 60-х гг. стал формироваться международный центр притяжения рабочей силы в Латинской Америке, где рабочих из других стран принимают в основном Аргентина и Венесуэла. В эти страны прибывают рабочие из других стран Латинской Америки, а также из азиатских и некоторых африканских стран.

5. Государственное регулирование миграции рабочей силы

Процессы международной трудовой миграции регулируются как государством, так и международно-правовыми актами. В основе регулирования этого процесса лежат две противоположные тенденции. С одной стороны, следование принципам открытой экономики требует от государства соблюдения принципа свободного перемещения трудовых ресурсов и населения, а с другой — реальная обстановка в стране заставляет применять разного рода запреты и ограничения.

Всеобщая декларация прав человека, принятая ООН 10 декабря 1948 г., провозглашает свободный выбор места жительства и работы как основополагающее право человека. Однако реальные условия каждой страны диктуют выработку национальной миграционной политики, включающей комплекс законодательных, организационных и других мер, позволяющих регулировать въезд в страну и выезд из нее. Государственное регулирование экспорта рабочей силы направлено как на защиту прав интересов трудящихся-мигрантов в странах, применяющих иностранную рабочую силу, так и на возмещение потерь от выезда национальной рабочей силы за рубеж.

Основой эмиграционной политики является регулирование трех фаз эмиграционного цикла, включая выезд рабочей силы из стран,

пребывание за границей и возвращение на родину. На практике это регулирование сводится к соблюдению следующих принципов:

- обеспечение прав работников на свободу перемещения и трудоустройство;
- гарантии возвращения мигрантов на родину;
- обеспечение поступления в страну и эффективного использования валютных переводов трудящихся-мигрантов;
- содействие смягчению безработицы, благодаря выезду тех работников, профессии которых не пользуются спросом;
- ограничение выезда занятых в тех секторах экономики, потребности которых в рабочей силе не удовлетворены;
- совершенствование внутреннего рынка труда посредством приема репатриантов, освоивших за рубежом специальности, необходимые для развития народного хозяйства;
- предоставление социальных гарантий трудящимся-эмигрантам.

Большинство развитых стран вводят в миграционную политику протекционистские меры, призванные защитить интересы собственного населения и национальную экономику. Так, по закону об иммиграции США, начиная с 1995 г. въезд в страну для лиц, ищущих работу, ограничивается 140 тыс. человек в год. Ужесточается иммиграционное законодательство и в европейских странах. Например, в 1993 г. Франция ограничила въезд новых иммигрантов, а ФРГ приняла решение не предоставлять вид на жительство претендентам на въезд и не признавать права гражданства за детьми иммигрантов, работающих по контракту.

Международно-правовые документы, регулирующие процессы миграции рабочей силы между странами внутри интеграционных группировок, как правило, имеют либеральный характер. Однако и здесь имеются свои проблемы. Параграф 52 Римского договора 1957 г. об образовании Общего рынка (вступил в силу в 1968 г.) предоставляет гражданам стран — членов ЕС право поиска работы по всей территории ЕС. Шенгенское соглашение с 1993 г. установило единые визовые правила. Дублинская конвенция 1990 г. установила правила предоставления убежища. В декабре 1989 г. была принята Хартия основных социальных прав рабочих ЕС.

В Хартии записано, что каждый работник в странах Европейских сообществ должен иметь право свободного перемещения по территории стран — членов ЕЭС, подчиняясь лишь правилам и ограничениям, обусловленным необходимостью охраны общественного порядка, общественной безопасности и общественного здоровья. Свобода перемещения, говорится в Хартии, должна давать право каждому ра-

ботнику выбрать любой вид занятий или профессию в странах ЕЭС на основе принципов равноправия в области трудоустройства, условий труда и социальной защиты.

В Хартии определяется, что строительство единого экономического пространства подкрепляется его социальным обеспечением.

По мнению некоторых специалистов, воплощение принципов свободы перемещения в рамках Европейского союза может привести к тому, что высококвалифицированные кадры могут концентрироваться в наиболее развитых регионах. Низкоквалифицированные работники окажутся менее мобильными. Результатом миграции рабочей силы в рамках ЕС может стать ее демпинг. Так, португальские предприятия отправляют своих рабочих на строительство во Францию и ФРГ на условиях оплаты труда, устанавливаемых ниже национальных стандартов.

Российские власти также используют определенные меры для регулирования въезда иностранной рабочей силы в страну. В декабре 1993 г. Указом Президента было утверждено Положение о привлечении и использовании в Российской Федерации иностранной рабочей силы. В нем устанавливался порядок трудовой деятельности работников-иммигрантов на территории России. Это дало государству определенные возможности контроля процесса их привлечения, квотирования количества рабочей силы на уровне субъектов Федерации с учетом состояния региональных рынков труда.

Разрешение на привлечение рабочей силы из-за рубежа может выдаваться российским юридическим лицам, предприятиям с иностранными инвестициями, действующими на территории России, а также отдельным российским, иностранным физическим лицам и лицам без гражданства, проживающим в нашей стране, использующим труд наемных работников в личном хозяйстве. Привлечение рабочей силы из-за рубежа делает весьма актуальной проблему бесконтрольного въезда на территорию России граждан из стран с неразвитой экономикой. Официальная численность этой категории иммигрантов будет составлять ежегодно (в ближайшие годы) около 100 тыс. человек.

6. Россия на международном рынке труда

Вхождение России как равноправного партнера в мировое экономическое сообщество неизбежно связано, помимо других факторов, с таким многогранным процессом, как международная миграция рабочей силы.

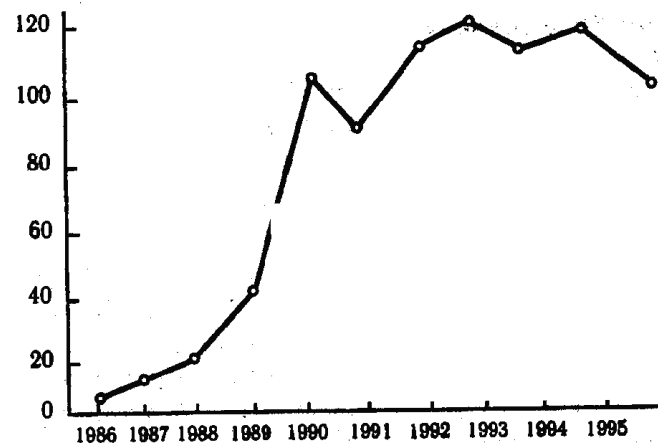


Рис. 8.2. Безвозвратная эмиграция из России в страны дальнего зарубежья (тыс. чел.)

Россия с запозданием включилась в международные процессы миграции населения. Импортируя рабочую силу, Россия лишь в начале 90-х гг. осознала возможности экспорта своей рабочей силы.

С принятием Закона «О занятости населения в Российской Федерации»¹ (1991 г.) всем гражданам России предоставлено право выезжать за рубеж на работу. Осуществить это право человек может либо в соответствии с межправительственными соглашениями, используя специальные агентства, либо сам, найдя себе работу за границей.

По прогнозам, сделанным в начале 90-х гг., число российских эмигрантов к 2000 г. могло достигнуть 25 млн человек. Это породило опасения о грядущей российской экспансии на Запад. В результате развитые европейские страны ввели ряд барьеров, затрудняющих переселение российских граждан в эти страны.

Цифры реальной эмиграции рабочей силы свидетельствуют о следующем: в 1990—1995 гг. среднегодовая численность эмигрантов составляла 100—105 тыс. человек. В это число не включены выезжающие на временную работу, часто без соответствующего оформления, около 10 тыс. российских граждан. Какая-то часть выезжала за рубеж по «своим каналам». Так что миллионы выезжающих работников из России — это пока только прогноз и предположения (рис. 8.2).

¹ Новая редакция этого Закона принята 20 апреля 1996 г. (см.: Российская газета. 1996. 6 мая).

Максимальный отток рабочей силы за границу пришелся на 1990 г. — 103,5 тыс. человек (до середины 80-х гг. ежегодно выезжало лишь 3 тыс. человек). В середине-конце 90-х гг. ежегодно выезжало лишь 3 тыс. человек). В середине-конце 90-х гг. эмиграционный поток колеблется на уровне 100—115 тыс. выезжающих в год. Поток эмигрантов не возрастает в результате существующих систем квотирования приема эмигрантов за рубежом. Поэтому численность этого потока не сможет превышать 0,1% населения России в год.

Экономическая миграция из России определяется следующими факторами. Во-первых, более высоким уровнем жизни в зарубежных развитых странах и выгодными условиями труда, предлагаемыми там. Во-вторых, численность выезжающих будет ограничена емкостью рынков труда принимающих стран и в целом сравнительно низким уровнем квалификации рабочей силы в Российской Федерации, непризнанием за рубежом российских дипломов о высшем образовании, языковым барьером. Поэтому выезжать будет высококвалифицированная и наиболее мобильная часть населения.

К числу положительных факторов экспорта рабочей силы относят следующие:

- снижение давления на внутренний рынок труда;
- минимизация существующих в его структуре дисбалансов;
- уменьшение безработицы;
- финансовые поступления от мигрантов;
- повышение профессионального и культурного уровня работников-мигрантов.

Для упорядочения российской трудовой миграции, осуществления социальной защиты наших сограждан Правительство РФ приняло ряд шагов. Так, заключены межправительственные и межведомственные соглашения с Германией, Польшей, Швейцарией, Финляндией, Словакией, Китаем и многостороннее соглашение государств — участников СНГ.

Практически все соглашения с государствами Западной и Восточной Европы содержат квоты, в соответствии с которыми ежегодно в этих странах могут работать не более 4 тыс. россиян.

Выход России на международный рынок труда осложняется рядом факторов, и прежде всего неблагоприятной конъюнктурой этого рынка в последние годы (высокой конкуренцией со стороны стран — экспортеров рабочей силы). Кроме того, помимо политики квотирования западные страны в отношении иностранной рабочей силы готовят и другие барьеры. Так, по прогнозам германского Федерального института занятости, в связи с созданием единого внутрен-

него рынка ЕС страны этого блока будут неохотно привлекать работников из-за рубежа. Вероятно, 40% всех новых рабочих мест будет создано в Великобритании и Германии, из них около 25% — в промышленности, 50% — в оптовой и розничной торговле, транспорте, строительстве. По мнению большинства европейских экспертов, эти страны при отсутствии роста населения скорее предпочтут внедрять новые трудосберегающие технологии и активнее использовать труд женщин.

Вместе с тем, несмотря на определенные сложности в освоении нового международного рынка, Россия должна приложить максимум усилий для его освоения. Такой вывод определяется расчетами российских экономистов, которые показывают, что валютная эффективность экспорта рабочей силы значительно выше, чем валютная эффективность товарного экспорта.

Для планомерного и эффективного освоения международного рынка рабочей силы нужна единая государственная концепция экспорта рабочей силы. По расчетам экономистов, для охвата 10% основных мировых рынков рабочей силы России потребуется около 10 лет. В перспективе Россия могла бы держать за рубежом 1—1,5 млн человек, получая ежегодно 10—20 млрд долл.

Интеллектуальная эмиграция из России

Одной из болезненных проблем российской трудовой миграции за рубеж является интеллектуальная миграция, или «утечка умов», о которой говорилось выше.

В период с 1989 по 1992 г. «утечка умов» из России достигла своего пика. За этот период из страны за рубеж на постоянное место жительства уехало около 10% научных работников разного профиля (примерно 75 тыс. человек). Потеря специалистов отражается на всех отраслях российской науки и образования. По данным Совета безопасности РФ, на 1997 г. из 100 всемирно известных российских ученых 50 эмигрировали из России навсегда. Только из МГУ безвозвратно уехало 10% профессорско-преподавательского состава. По некоторым оценкам, страну покинули 70—80% ее математиков, 50% физиков-теоретиков.

Основной поток интеллектуальной миграции (96,3%) идет в Германию, Израиль, США. Как правило, уезжают программисты, химики, электронщики, механики, физики-теоретики, специалисты по физике твердого тела, молекулярной биологии, прикладной механике, математике, представители перспективных направлений медицинской науки.

Нарастающая с начала 90-х гг. интеллектуальная эмиграция российских ученых и специалистов в различные страны мира объясняется не востребованностью таланта, опыта и квалификации в условиях кризиса. Заметно ухудшилось материальное положение занятых в науке, научном обслуживании и высшем образовании. Нарастает неудовлетворенность инфраструктурной обеспеченностью российской науки. По оценкам зарубежных экспертов, российские ученые обеспечены исследовательским оборудованием в 80 раз, а литературой — в 100 раз хуже западных. Средний возраст 60% измерительных приборов превышает 15 лет, в то время как на Западе такая аппаратура считается устаревшей уже через 5 лет с начала эксплуатации.

Возможности российской миграции рабочей силы достаточно велики и в развивающиеся страны. В советский период эта миграция носила плановый характер. В страны «третьего мира» на контрактной основе направлялись врачи, инженеры, преподаватели и другие специалисты. Теперь наибольшим спросом пользуются ученые и специалисты в области прикладных исследований. При этом особая заинтересованность проявляется в отношении ученых-естественников, специалистов военно-промышленного комплекса и технологий двойного назначения. Весьма заинтересованы в импорте российского интеллектуального потенциала Южная Корея, КНДР, Бразилия, Аргентина, Мексика, ряд арабских стран.

Каков общий объем «утечки умов» из России?

По оценкам российских специалистов, к 2000 г. ее общая численность приблизится к 1,5 млн человек. Ежегодные прямые потери России в результате «утечки умов» можно оценить не менее чем в 3 млрд долл., а суммарные, с учетом упущенной выгоды, — в 50—60 млрд долл. Другими словами, страна каждый год теряет сумму, эквивалентную 1/3 всей своей внешней задолженности. А США, к примеру, за счет импорта ученых и высококвалифицированных специалистов (не только из России) дополнительно получают 80—100 млрд долл. в год.

Параллельно «утечке умов» в 90-х гг. появилось и новое для России явление — бизнес-миграция. Это явление представляет собой эмиграцию предпринимателей, вызываемую отсутствием политической и экономической стабильности в России, засильем криминалитета, стремлением реализовать накопленный потенциал в более благоприятной обстановке.

Рассматривая безвозмездную российскую трудовую миграцию как негативный момент в ходе либерализации международных экономических отношений, следует вместе с тем признать, что временная де-

гальная трудовая миграция (в том числе интеллектуальная) может быть целесообразной, выгодной для государства и общества при условии, что она не угрожает национальной безопасности России.

ЛИТЕРАТУРА

- Линдерт П.З. Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992.
 Международные экономические отношения / Под ред. С.Ф. Сутырина, В.Н. Харламовой. СПб., 1996.
 Международные экономические отношения / Под ред. В.Е. Рыбалкина. М., 1997.
 Мировой рынок труда. М., 1994.
 Рубинская Э.Т., Солодков Г.П. Россия в процессах международной трудовой миграции. Ростов н/Д, 2001.

Глава 9. Международный обмен технологиями

1. Обмен технологиями как составная часть МЭО

Наряду с такими традиционными проявлениями МЭО, как товарообменные операции, международное движение капитала и рабочей силы, во второй половине XX в. возникает и развивается такая их важная форма, как международный обмен (торговля) технологиями.

Нарастающая коммерциализация научно-технических знаний перерастает национальные границы, превращая современные технологии в продукт международного обмена. Международные отношения по передаче технологий представляют собой важнейшую форму комплексного международного экономического сотрудничества.

Технология представляет собой комплекс научных и технических знаний о приемах и методах производства, его организации и управлении.

Предпосылками появления этой формы МЭО стало развитие НТР и потребностей в применении новых технологий, углубление МРТ в сфере научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Результаты НИОКР, представляющие новые технологические решения, превратились в самостоятельный объект международного обмена.

Виды технологического обмена

Международный технологический обмен можно рассматривать на двух уровнях:

- в широком смысле — как обмен любыми научно-техническими знаниями и производственным опытом между странами;
- в узком смысле — как передача научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов. Технологии передаются как коммерческим, так и некоммерческим путем.

Технологический обмен в широком смысле осуществляется, как правило, в некоммерческих формах. Такими формами служат:

- научно-технические публикации;

- проведение выставок, ярмарок, симпозиумов;
- миграция специалистов;
- деятельность международных организаций по сотрудничеству в области науки и техники и др.

Технологический обмен в узком смысле осуществляется, как правило, в коммерческих формах. Это следующие формы:

- передача (трансфер) на условиях международных соглашений прав пользования систематизированной научно-технической информации (конструкторских решений, патентов, ноу-хау, зарегистрированных товарных знаков, промышленных образцов и др.);
- создания на базе новых технико-технологических разработок машин и оборудования (овеществленная технология);
- подготовка квалифицированной рабочей силы;
- инженеринговые услуги;
- управленческие контракты и др.

Технология как совокупность систематизированных научно-технических знаний представляет собой нематериальный объект. Однако в каналы международного экономического обмена она поступает в конкретных предметно-вещественных формах.

Формы технологического обмена

Передача технологии происходит путем ее передачи как товара, как экспорта капитала и как экспорта рабочей силы. Процесс передачи технологии, рассматриваемый как экспорт капитала, означает, что ее использование становится для фирмы-получателя источником постоянного дохода. Технология может быть использована и как форма прямого инвестирования при осуществлении какого-либо кооперационного международного сотрудничества.

Экспорт квалифицированной рабочей силы как носителя новой технологии означает предоставление соответствующей (трудовой, интеллектуальной) услуги.

Торговля технологиями становится одной из самых динамичных форм МЭО. За последние 18 лет (с 1980 г.) оборот мировой лицензионной торговли (она преобладает в торговле технологиями) вырос в 15 раз. Предполагается, что в 2000 г. мировой оборот торговли лицензиями еще больше возрастет и достигнет объема в 500 млрд долл.

В рамках общего рынка технологий можно выделить его важный сегмент — рынок макротехнологий. Макротехнология представляет собой совокупность знаний и производственных возможностей для выпуска на мировой рынок конкретных изделий — самолетов, судов, материалов, атомных реакторов и т.д. Анализ мирового рынка свиде-

тельствует, что производство наукоемкой продукции обеспечивает всего 50 макротехнологий.

Семь промышленно развитых стран, обладая 46 макротехнологиями, владеют 80% этого рынка. Так, США ежегодно получают от экспорта наукоемкой продукции около 700 млрд долл., Германия — 530 млрд долл., Япония — 400 млрд долл. Этот рынок высококонкурентен и перспективен (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Рынок макротехнологий (млрд долл.)

Технологии	1996 г.	2010 г.	2015 г.
Авиационные	4,0	18—22	28
Космические	0,9	4	8
Ядерные	0,6	6	10
Судостроение	0,4	4	10
Автомобилестроение	0,2	2	6—8
Транспортного машиностроения	0,6	4	8—12
Химического машиностроения	0,6	3	8—10
Спецметаллургия; спечхимия; новые материалы	7,0	12	14—18
Нефтедобычи и переработки	6,4	8	14—22
Газодобычи и транспортировки	0,6	7	21—28
Энерготехнического машиностроения	0,5	4	12—14
Промышленного оборудования; станкостроения	0,2	24	23—27
Микро- и радиоэлектронные	0,05	4	7—9
Компьютерные и информационные	0,05	4,6	7,8
Коммуникация, связь	0,2	3,8	12
Биотехнологии	0,4	6	10
Всего	22,6	94—98	144—180

2. Основные особенности развития международного рынка технологий

Научно-технический прогресс стал источником возникшего спроса на технологии. Многие страны выступили в качестве основных потребителей технологии. Это прежде всего Япония, доля которой в мировом импорте лицензий составляет более 16%. Активно использовала международный рынок технологий и Германия — в целях повышения своего экономического потенциала.

Растущим сегментом международного рынка технологий являются развивающиеся страны. В первую очередь это новые индустриальные страны. С одной стороны, они выступают как потребители и арендаторы современных технологий. С другой стороны, сами становятся новыми производителями и поставщиками на международный рынок новых технологий (Южная Корея, Сингапур, Гонконг (Сянган), Тайвань и др.).

Следует подчеркнуть, что международный трансфер технологий сначала в Японию, а затем в ряд стран Юго-Восточной Азии способствовал перестройке, модернизации их производственной и отчасти управленческой структуры, позволил насытить внутренний товарный спрос и перейти к экспансии на международном рынке.

Усиление конкурентной борьбы на международном товарном рынке привело к необходимости широкого использования технологических новшеств для производства наукоемких, высокотехнологичных товаров. Понято, что лидирующее положение страны в этой области во многом обеспечивает ей доминирующие позиции в мировом хозяйстве.

Важной особенностью международного рынка технологий является монополизация его крупнейшими международными компаниями. Именно им по силам осуществление долгосрочных дорогостоящих научно-исследовательских работ. Затраты ведущих международных корпораций на НИОКР часто превышают расходы нескольких небольших государств на научно-исследовательские работы.

3. Формы международного обмена технологиями

Как правило, процесс международной передачи (трансфера) технологии состоит из следующих этапов:

- отбор и приобретение технологии;
- освоение и адаптация приобретенной технологии;
- совершенствование технологии, использование ее в «пограничных» областях науки и техники.

Международный обмен технологиями осуществляется в различных формах по многим каналам.

К основным каналам трансфера технологий можно отнести следующие:

1. *Внешнеторговый* — передача технологии вместе с поставками машин и оборудования. К примеру, американская компания «Меткомедиа интернэшнл телекомьюникэйшнс» поставила для российской пейджинговой компании «Мобил телеком» новую пейджинговую

технологии стандарта «Флекс». Одновременно с технологией российская компания, вступив в партнерские отношения с предпринимателями из США, будет покупать пейджеры и телекоммуникационное оборудование у компании «Моторола».

2. Внутрифирменный. Новые технологии предоставляются в рамках ТНК своим филиалам или дочерним компаниям. По некоторым данным, до двух третей мировой торговли лицензиями приходится на внутрифирменный обмен. Так, согласно докладу ООН по глобальным инвестициям (1997 г.) 70% всех трансграничных роялти в технологической области приходится на долю платежей между головными компаниями и их зарубежными филиалами (80% — в США и Великобритании, до 90% — в Германии).

Активный трансфер технологий в рамках ТНК способствует:

- широкому применению новой технологии без опасений о потере монопольной собственности на научно-технические достижения;
- сокращению удельных расходов на НИОКР;
- увеличению прибыли материнской компании, так как во многих странах платежи за полученную новую технологию освобождаются от налогообложения.

Кроме того, при продаже технологии для ТНК появляется возможность преодолеть барьеры закрытого рынка той или иной страны, поскольку вслед за технологией в принимающую страну поступают товары и услуги.

3. Межфирменный. Речь идет о трансфере по лицензионным, кооперационным, управленческим и другим соглашениям с зарубежными фирмами.

В качестве примера кооперационного сотрудничества в области обмена технологиями можно привести партнерские отношения, налаживающиеся между американской компанией «Ксерокс» и итальянской группой «Оливетти». Благодаря союзу с компанией «Ксерокс» «Оливетти» получает доступ к американским цифровым и лазерным технологиям, а в обмен предоставит «Ксероксу» наработки своего подразделения «Лексикон» в области офисного оборудования.

Основной формой передачи технологии являются лицензионные соглашения. Они занимают основную долю международных технологических обменов на возмездной основе. Лицензионные соглашения заключаются параллельно контрактам на строительство промышленных и иных предприятий или поставкам комплексного оборудования либо осуществляются самостоятельно.

Лицензионное соглашение состоит в том, что лицензиар (владелец технологии) передает лицензиату (лицу или организации) права

на использование запатентованного изобретения или технологии в виде ноу-хау. Лицензиар, как правило, получает вознаграждение (или иную компенсацию) за использование технологии или предоставленные услуги.

Различают патентные лицензии, когда приобретаются права на запатентованное изобретение, и лицензии на ноу-хау. Последние предусматривают передачу не только запатентованной технологии, но и производственного опыта. Лицензии на ноу-хау составляют основной объем в международном обмене технологиями. По некоторым оценкам, доля этих форм технологий достигает 70—80% на мировом рынке лицензий.

В качестве объекта лицензионного соглашения могут выступать и незапатентованные изобретения, являющиеся в силу особенностей патентного законодательства ряда стран непатентоспособными. Например, в Австрии, Дании, ФРГ, Нидерландах, Швейцарии, Японии запрещено патентование химических продуктов.

Виды лицензионных соглашений

Международная практика выделяет три вида лицензионных соглашений:

- соглашение исключительной лицензии;
- соглашение простой лицензии;
- соглашение полной лицензии.

Соглашения *исключительной лицензии* являются наиболее распространенными в мировой практике торговли лицензиями. Как правило, они характерны для несерийных товаров.

При соглашении исключительной лицензии лицензиат получает исключительное право на использование изобретения в пределах, оговоренных соглашением. Владелец лицензии уже не может предоставлять другим лицам аналогичные права при продаже лицензии.

Соглашение *простой лицензии* дает право лицензиату использовать на определенных условиях изобретение или ноу-хау. Однако при этом у владельца лицензии остается право как ее самостоятельного использования, так и выдачи аналогичных по условиям лицензий другим заинтересованным покупателям.

В международной практике соглашения простой лицензии получили наибольшее распространение в сфере производства товаров широкого потребления, где производимая продукция не поддается точному учету. Как правило, это имеет место при производстве медикаментов, пищевых продуктов и др.

Соглашение *полной лицензии* предоставляет лицензиату все права на использование изобретения в течение срока, определенного лицензионным договором. При этом сам лицензиар на этот же период лишается права использования предмета лицензии. Полная лицензия фактически означает продажу патента. Договор полной лицензии, как правило, заключается тогда, когда владелец лицензии не располагает возможностями ни для самостоятельного использования изобретения, ни для поиска иных покупателей.

В лицензионной торговле практикуется и *перекрестное лицензирование*, когда лицензиаты обмениваются лицензиями на принадлежащие им объекты промышленной собственности, часто дополняющие друг друга, или же когда их совместное использование может принести дополнительную прибыль.

Сроки действия лицензионных соглашений различны. Для лицензий, освоение которых не требует существенных затрат, этот срок — 3—7 лет. Для лицензий, результатом освоения которых является продукция с коротким сроком морального старения, — 5—7 лет. Для лицензий, применение которых связано с длительными сроками поставки оборудования, существенными затратами и сроками освоения свыше двух лет, — на 7—10 лет.

К числу важных форм передачи технологии, при которых ее основными носителями выступают квалифицированные специалисты, ИТР, управляющий персонал, относятся такие соглашения, как инжиниринговые, франчайзинговые, управленческие контракты.

Международный инжиниринг представляет собой разного рода деятельность по предоставлению услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера. Инжиниринговые услуги можно разделить на два основных вида:

1) услуги, связанные с подготовкой какого-либо технологического процесса;

2) услуги, целью которых является обеспечение рентабельного производства. Предметом сделки может быть либо весь комплекс услуг, связанных с проектированием и строительством, либо одно или несколько звеньев из этого комплекса.

Кроме того, к инжиниринговым услугам относят деятельность, связанную с оптимизацией процессов эксплуатации, управления предприятием и реализацией его продукции. В международной практике оказание инжиниринговых услуг нередко сопровождается передачей заказчику прав на использование запатентованных технических решений, технологических процессов и ноу-хау. Подобное действие в западных странах квалифицируется как «техническое содействие».

Техническое содействие осуществляется, как правило, генеральным подрядчиком или владельцем технологии либо же консультантом.

Техническое содействие может заключаться не только в передаче технологии, ее использовании, эксплуатации и ремонте, но и в организации и проведении консультантом обучения и профессиональной подготовки специалистов заказчика.

В настоящее время консультационный инжиниринг играет важную роль в продвижении крупных компаний по производству машин и оборудования на международные рынки. Зарубежные специалисты, подчеркивая значимость инженерного консультирования, отмечают, что девиз капитализма XIX в. «торговля идет за флагом» в наше время сменился на девиз «торговля следует за техническими услугами».

Заметную роль в международной практике играют соглашения о франчайзинге¹. Существует несколько видов франчайзинга. Основные из них:

1. *Производственный франчайзинг*. Фирма, владеющая технологией изготовления какого-либо продукта, передает ее фирме-клиенту для изготовления и реализации данного продукта на определенной территории. Широко представлен в производстве безалкогольных напитков.

2. *Товарный франчайзинг*. Сотрудничество в этой сфере предполагает, что предприятие или фирма поставляют другой фирме товары для реализации в пределах определенной территории под торговой маркой (товарным знаком) ведущей фирмы.

3. *Франчайзинг в сфере услуг*. Механизм в этой сфере в основном аналогичен тому, что применяется при сотрудничестве в сфере товарного обращения. Различие состоит в объекте сотрудничества.

Международный франчайзинг по форме представлен во всех трех перечисленных видах сделок. Особенно широко используют международный франчайзинг американские корпорации.

Новой формой франчайзинга, в том числе в его международном варианте, стал так называемый комбинационный обмен франшизами (льготами) непосредственно между дилерами. Эта форма взаимодействия дилеров быстро распространяется, особенно в сфере торговли продуктами питания и в ресторанном бизнесе.

В российской практике наиболее интенсивно происходит развитие франчайзинговых отношений в сфере товарного обращения и услуг. Причем если раньше на российском рынке по системе франчайзинга работали в основном зарубежные фирмы, то сейчас начина-

¹ Франчайзинг (англ. franchise — привилегия) — предпринимательская деятельность, осуществляемая в соответствии с условиями договора коммерческой концессии.

ют активизироваться и российские компании. Интенсивно развиваются франчайзинговые отношения в системе общественного питания, компьютерной индустрии, розничной торговли.

Своеобразной формой передачи технологии в «чистом» виде является экспорт методов управления и организации. Развитие таких отношений связано с возрастанием роли управленческого фактора в обеспечении эффективности современного производства. Функции, выполняемые компанией, являющейся носителем передовых методов управления и организации, могут включать управление производством, в том числе ответственность за технический и инженерный аспекты производства, управление кадрами, обучение местной рабочей силы, покупку техники и сырья, маркетинг и финансовое управление, в том числе договоры по заемным операциям.

С точки зрения фирмы-реципиента, контракты на управление устраняют потребность в прямых инвестициях как средстве, обязательном для получения управленческой помощи со стороны фирмы, предоставляющей управленческие услуги. Такие контракты помогают избежать риска утраты капитала, когда прибыль, на инвестиции невысока, а капитальные затраты достаточно велики. Контракт на оказание управленческих услуг может оказаться весьма полезным для поставщика управленческих технологий, через лоббирование «своих» товаров и услуг, «собственных ноу-хау», предлагаемых помимо чисто управленческой деятельности.

4. Международное регулирование рынка технологий

В процессе международного обмена технологиями и реализации научно-технического сотрудничества между субъектами международных экономических отношений возникают различные отношения, требующие надгосударственного регулирования. Основным нормативным международным актом для этих отношений является Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 г. Понятие промышленной собственности является частью интеллектуальной собственности и непосредственно относится к научно-техническим творениям человека¹. Наиболее распространенными объекта-

¹ Существует несколько конвенций о защите прав на интеллектуальную собственность: Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 г.; Бернская конвенция о защите произведений литературы и искусства 1886 г.; Римская конвенция о защите исполнителей, производителей фонограмм и радиотрансляционных организаций; Вашингтонская конвенция об интеллектуальной собственности в отношении интегрированных сетей.

ми интеллектуальной собственности являются изобретения, полезные модели, товарные знаки и промышленные образцы. Целью Парижской конвенции является предоставление более льготных условий для патентования изобретений, промышленных образцов, регистрации товарных знаков иностранными гражданами. Парижская конвенция регулирует также охрану за границей промышленных образцов и товарных знаков.

Существуют также и региональные соглашения, регулирующие охрану промышленной собственности. В 1973 г. в Мюнхене была подписана Конвенция, предусматривающая выдачу европейского патента Европейским патентным ведомством на основе унифицированных правил. В каждой стране — участнице Конвенции, за исключением стран ЕС, этот патент действует как национальный, а на территории стран ЕС — как патент Сообщества.

Важным нормативным международным документом, регулирующим отношения, возникающие при передаче технологии и реализации научно-технического сотрудничества, должен стать Кодекс поведения в области передачи технологий, разрабатываемый Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Кодекс, будучи рекомендательным по своему характеру, должен обладать универсальными чертами и иметь широкую сферу применения. Основная его цель — содействовать расширению международной передачи технологии на условиях равных возможностей для всех стран независимо от уровня их социально-экономического развития.

Однако большие различия во мнениях международных экспертов, рассмотревших уже ряд вариантов этого Кодекса, отражаются в требовании развивающихся стран придать Кодексу обязательную силу по международному праву. Экономический подтекст этих споров состоит в том, что США платят за использование импортной технологии лишь десятую часть того, что получают в виде платы за переданную за рубеж технологию.

Проблемами защиты интеллектуальной собственности занимается и ВТО. Вопрос о торговых аспектах защиты интеллектуальной собственности, рассмотренный на Уругвайском раунде ГАТТ, привел к появлению специального Соглашения. Содержание Соглашения перекликается с другими конвенциями, предметом которых являются авторские права и промышленная собственность.

5. Россия в системе международного обмена технологиями

В XXI в. место и роль России в мировой экономике и международных отношениях будут во многом определяться уровнем ее научно-технического развития, способностью создавать и эффективно тиражировать собственные и широко использовать импортные наукоемкие технологии, степени присутствия страны на мировом технологическом рынке.

Для России весьма актуальна проблема интеграции в мировой рынок наукоемких технологий. Ныне в стране почти отсутствует платежеспособный спрос на часть наукоемкой продукции. Это приводит к утрате и старению наиболее передовой технологической базы (космонавтика, авиация, биотехнология и др.). Согласно прогнозам, объем экспорта по приоритетным макротехнологиям уже в первом десятилетии XXI в. позволит в 2—3 раза повысить платежеспособность населения и обеспечить спрос на наукоемкую продукцию на внутреннем рынке. Это должно послужить стимулом дальнейшего экономического роста.

Для реализации этих прогнозов необходимо добиваться превращения результатов научных исследований и НИОКР в продукт, пользующийся спросом на мировом рынке. Современный рынок требует не полуфабрикаты в виде научных идей или даже патентов, а готовый товар — конкурентоспособную технологию.

Одной из попыток активизировать накопленный отечественный научный потенциал, коммерциализировать имеющиеся технологические наработки стало создание в 1994 г. Международного научно-технического центра (МНТЦ). Его учредителями выступили США, Япония, Европейский союз и Россия. Центр был создан как международная неправительственная организация для содействия демилитаризации науки. В рамках программы «Партнерство» МНТЦ Россия имеет возможность не просто обеспечить работой определенное количество высококвалифицированных специалистов, но и реализовать свои достижения в ряде новых высоких технологий.

Повышение эффективности научно-технического потенциала и обеспечение национальной технологической безопасности предполагают введение системы учета и контроля процесса трансфера отечественной и импортируемой технологии. Что касается отечественной технологии, то в России, по признанию В.Б. Булгака, сложилась парадоксальная ситуация. Все акты передачи промышленной собственности внутри страны регистрируются, в то время как соглашения между российскими и зарубежными партнерами не фиксируются.

Какие наукоемкие технологии и в каком объеме вывозятся сейчас из России, никто точно не знает¹.

Учитывая заметный интерес стран Запада к получению доступа к передовым научным разработкам и достижениям российской науки, выражающийся, в частности, в росте числа проектов технического содействия и финансовой помощи, очевидно, что механизм включения России в систему мирохозяйственных связей необходимо совершенствовать.

Следует более взвешенно подходить к использованию иностранных инвестиций в высокотехнологичных секторах российской промышленности. В условиях ресурсного дефицита их следует поощрять, но при этом нельзя допускать неоправданную продажу ключевых технологий, подрывающую технологическую безопасность России. Решение о привлечении иностранных инвестиций в высокотехнологические отрасли России должно тщательно анализироваться в каждом конкретном случае, исходя из национальных интересов.

ЛИТЕРАТУРА

- Артемьев И.Е.* Рынки технологии в мировом хозяйстве. М., 1992.
 Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. *И.П. Фаминского*. М., 1994.
Фомичев В.И. Международная торговля. М., 1998.

¹ См.: Экономика и жизнь. 1997. № 43. С. 2.

Глава 10. Международные корпорации как субъект международных экономических отношений

1. Отличительные черты международных корпораций и их разновидности

Международные корпорации последней четверти XX в. являются важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. Их бурное развитие в последние десятилетия отражает обострение международной конкуренции, углубление международного разделения труда. Международные корпорации предстают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, как «локомотивы» мировой экономики.

Международные корпорации, с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них. Активно воздействуя на МЭО, международные (транснациональные) корпорации (ТНК) формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы.

Современные ТНК в дополнение к существующему международному обмену товарами и услугами создали международное производство, соответствующую ему международную сферу услуг и международную финансовую сферу, способствуя превращению в основном локальных (межстрановых, региональных) международных экономических отношений в глобальные.

К началу XXI века в мире функционировало около 83 тыс. международных компаний¹. Они контролировали за пределами своих стран до 800 тыс. дочерних предприятий. Их семейство за последние двадцать пять лет выросло почти в 12 раз. Так, в 1970 г. было зарегистрировано лишь 7 тыс. подобных фирм. Вместе с тем общемировую зна-

чимость имеет сравнительно небольшое число международных компаний¹.

Из 500 самых мощных международных компаний 85 контролируют 70% всех заграничных инвестиций. Эти 500 гигантов реализуют 80% всей произведенной международными корпорациями продукции электроники и химии, 95% фармацевтики, 76% продукции машиностроения.

Фактически, в мировом хозяйстве установилось господство 400—500 ТНК. При этом 300 корпораций распоряжаются 75% валового промышленного продукта мира.

Основная часть международных корпораций сосредоточена в США, странах ЕС и Японии, 91 из 100 мировых нефинансовых ТНК. Объем произведенной продукции на предприятиях этих корпораций ежегодно превышает 1 трлн долл. На них работает 73 млн сотрудников, т.е. каждый десятый занятый в мире, исключая сельское хозяйство.

Отличительные черты международных корпораций

Что представляют собой международные корпорации, какие компании к ним относят? Эксперты ООН, которая традиционно изучает деятельность международных корпораций, долгое время относили к ним такие фирмы, которые имели годовой оборот, превышающий 100 млн долл., и филиалы более чем в шести странах. В последние годы было сделано некоторое уточнение: о международном статусе фирмы теперь свидетельствует также такой показатель, как размер процента ее продаж, ее товаров, реализуемых за пределами страны происхождения компании. К примеру, по этому показателю одним из мировых лидеров является швейцарская фирма «Нестле» (98%). Международную корпорацию можно узнать и по структуре ее активов.

В некоторых зарубежных исследованиях к международным корпорациям относят компании, имеющие 25% активов за рубежом. Самые большие заграничные активы среди ТНК (кроме финансового сектора) имеют англо-голландский концерн «Роял Датч/Шелл», а также четыре фирмы США: «Форд», «Дженерал моторс», «Экссон» и «ИБМ» (табл. 10.1).

¹ Некоторые российские экономисты считают, что лишь десятая часть из них может быть действительно отнесена к разряду международных и примерно столько же близки к превращению в международные корпорации. См.: Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. Мировая экономика на рубеже XX—XXI веков. М., 1995. С. 22.

¹ UNCTAD, World Investment Report, 2001.

Таблица 10.1

Отличительные характеристики крупнейших международных корпораций

Компания	Отрасль	Доля иностранных активов в общих активах (%)	Годовые продажи за рубежом в общем объеме продаж (%)	Число занятых за рубежом в общей численности персонала (%)
Роял Датч/Шелл	Энергетика	67,8	73,3	77,9
Форд	Автомобилестроение	29,0	30,6	29,8
Дженерал электрик	Электроника	30,4	24,4	32,4
Экссон	Энергетика	79,1	79,6	53,7
Дженерал моторс	Автомобилестроение	24,9	29,2	33,9
Фольксваген	Автомобилестроение	84,8	60,8	44,4
ИБМ	Производство ЭВМ	51,9	62,7	50,1
Тойота	Автомобилестроение	30,5	45,1	23,0
Нестле	Пищевая промышленность	86,9	98,2	97,0
Байер	Химическая промышленность	89,8	63,3	54,6
АББ	Электротехническое производство	84,7	87,2	93,9
Ниссан	Автомобилестроение	47,2	44,2	43,5
Эльф Акитек	Энергетика	54,5	65,4	47,5
Мобил	Энергетика	61,8	65,9	52,2
Даймлер-Бенц	Автомобилестроение	39,2	63,2	22,2

Причины возникновения международных корпораций

Наиболее общей причиной возникновения ТНК является интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы.

Интернационализация производства и капитала приобретает характер экспансии хозяйственных связей посредством создания крупнейшими компаниями многочисленных отделений за границей и превращения национальных корпораций в транснациональные. Вывоз капитала становится важнейшим фактором в формировании и развитии международных корпораций.

К числу конкретных причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную большими масштабами производства во многих отраслях. Необходимость выстоять в конкурентной борьбе способствуют концентрации производства и капитала в международном масштабе. В результате становится оправданной деятельность в глобальных масштабах. И соответственно появляется возможность снизить издержки производства и получить сверхприбыль.

В соответствии с Положением об общих принципах деятельности одной из крупнейших мировых многонациональных корпораций «Роял Датч/Шелл» целью концерна является эффективная, ответственная и прибыльная работа в нефтяной, газовой, химической и других избранных отраслях. При этом в Положении указывается, что «прибыльность является необходимым условием, обеспечивающим возможность выполнения своих обязательств и успешного ведения дела. Она одновременно является и мерой эффективности работы, и мерой конечной оценки, которую выставляют потребители продуктам и услугам компании. Прибыль необходима для обеспечения корпоративных ресурсов. Она питает непрекращающиеся капиталовложения в разработку и производство энергоносителей для удовлетворения будущего спроса потребителей. Без прибыли и сильной финансовой базы невозможно выполнить вышеуказанные обязательства»¹.

Немаловажную роль в становлении национальных международных корпораций играет государство. Оно поощряет их деятельность на мировой арене и обеспечивает им рынки сбыта путем заключения различных политических, экономических и торговых союзов и международных договоров. В качестве примера можно назвать практику поддержки крупного отечественного бизнеса в Японии («сюданы» и «кэйрэцу») или в Республике Корея (известной сегодня такими международными корпорациями, как «Самсунг», «Дэу», «Эл Джи электроникс»). Имеется специальная программа поддержки отечественных международных корпораций в Китае (цзитуань гунсы). В соответствии с целями этой программы китайские корпорации заявят о себе в полный голос на мировой арене в начале XXI в.

¹ Концерн «Роял Датч/Шелл». Положение об общих принципах деятельности. Шелл Интернешнл Лимитед, 1997. «Роял Датч/Шелл» является ведущей компанией по объемам инвестиций в Россию. В 1997 г. компания стала крупнейшей в мире по размерам максимальной чистой прибыли — 6,9 млрд долл., за что была внесена в Книгу рекордов Гиннеса за 1998 г.

Виды международных корпораций

В зарубежной экономической литературе можно встретить множество определений международных монополий: многонациональные корпорации, интернациональные корпорации, транснациональные компании, глобальные компании и др. Так, известный маркетинг-менеджер Ф. Котлер по организационным принципам выделяет именно эти четыре типа международных компаний (рис. 10.1).

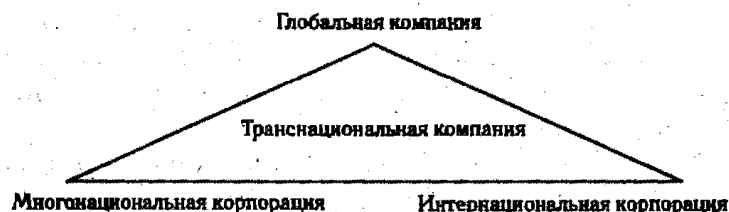


Рис. 10.1. Типы международных компаний

Российскими экономистами, как правило, предлагается следующая классификация.

1. *Транснациональные корпорации (ТНК)*. Это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торговая деятельность выходит за пределы одного государства.

Корпорацией в США называют акционерное общество, а поскольку большинство современных ТНК возникли в результате международной экспансии американских компаний, этот термин вошел в их название.

Правовой режим ТНК предполагает деловую активность, осуществляемую в различных странах посредством образования в них филиалов и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта готовой продукции, научно-исследовательских разработок, услуг потребителям и др. В целом они составляют единый крупный производственный комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя. В то же время филиалы и дочерние компании могут быть смешанными предприятиями с преимущественно национальным участием страны базирования.

2. *Многонациональные корпорации (МНК)* — это, собственно, международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе. В качестве примера такой компании обычно приводится англо-голландский концерн «Ройал Датч/Шелл», существующий с 1907 г. Со-

временный капитал этой компании делится в пропорции 60 : 40. Примером многонациональной корпорации является широко известная в Европе швейцарско-шведская компания АВВ (Asia Brown Boveri), специализирующаяся в области машиностроения, электронной инженерии. АВВ имеет несколько совместных предприятий в странах СНГ. К числу ведущих МНК Европы относится англо-голландская компания «Юнилевер», «Филипс» и др.

Отличительными признаками МНК являются: 1) наличие многонационального акционерного капитала; 2) существование многонационального руководящего центра; 3) комплектование администрации иностранных филиалов кадрами, знающими местные условия. Последнее, кстати, свойственно и многим ТНК. Вообще, границы между этими двумя группами международных компаний весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую.

Эволюция международных корпораций

Со времени своего возникновения (конец XIX в.) международные корпорации претерпели значительную эволюцию. Первое поколение современных международных корпораций представляли главным образом так называемые ко-

лонияльно-сырьевые ТНК. В ходе Первой мировой войны и в послевоенный период набрали силу ТНК, специализирующиеся на производстве вооружений. На этом этапе развития ТНК не оказывали столь существенного влияния на мировую экономику и соответствующие ей мирохозяйственные связи. Общее число международных монополий к началу 40-х гг. XX в. не превышало 300.

Начиная с момента своего появления международные корпорации постепенно вырабатывали стратегическую линию своего поведения. К основным ее признакам можно отнести:

- 1) обеспечение своего производства иностранным сырьем;
- 2) закрепление на зарубежных рынках через сеть своих филиалов;
- 3) размещение производства в тех странах, где издержки производства ниже, чем в стране базирования;
- 4) ориентацию на диверсификацию производственно-торгово-финансовой деятельности.

С начала 50-х гг. международные корпорации начинают активные действия по завоеванию мировых рынков. Этому способствовала политика либерализации международных экономических связей, появление на политической арене молодых освободившихся государств, растущий мировой потребительский спрос и другие факторы. Бурное развитие международных корпораций как по их количе-

ству, так и по масштабам и объемам деятельности способствовало тому, что они стали играть одну из важнейших ролей в международной экономике.

Организационная оболочка международной корпорации, с ее национальным или межнациональным ядром и большим количеством дочерних и иных организаций, явилась наиболее подходящей формой для современного международного разделения труда.

Обобществляя труд и капитал в мировом масштабе, ведущие международные корпорации создают международное производство, оптимизируя издержки производства, повышая конкурентоспособность. В результате они выходят на новый уровень глобальных корпораций.

Глобальные корпорации представляют собой крупные и крупнейшие финансово-производственные научно-технологические, торгово-сервисные объединения. Глобальные корпорации концентрируют всю мощь современного мирового финансового капитала. Значительную долю международного производства, в том числе основную часть наукоемкого, контролируют, как уже отмечалось, приблизительно 500 наиболее мощных ТНК. В наибольшей степени к глобализации тяготеют химическая, электротехническая, электронная, нефтяная, автомобильная, информационная и банковские отрасли.

Стратегия международной корпорации является глобальной, если для поведения компании на мировых рынках характерно:

- рассмотрение рынка и конкуренции с мировых позиций;
- хорошее знание своих конкурентов и методов ведения глобальной конкурентной борьбы;
- осуществление своей деятельности в общемировом или крупном региональном масштабе;
- направление значительной части своих прибылей на НИОКР, прежде всего на изучение высокотехнологичных производств;
- интегрирование своих предприятий и производственных филиалов в единую международную сеть управления;
- заключение интеграционных соглашений с другими ТНК.

Исключительно важную роль в механизме функционирования современных ТНК играют банковские и финансовые институты. Процессы интернационализации и глобализации мировой экономики, острая конкурентная борьба в финансовой сфере способствовали формированию и развертыванию деятельности транснациональных банков (ТНБ).

Для 90-х гг. характерна высокая степень слияний и поглощений в финансовой сфере. Одним из примеров подобных объединений

можно назвать появление в апреле 1996 г. крупнейшей в мире финансовой корпорации «Токио Мицубиси банк». Эта корпорация возникла в результате слияния двух банковских институтов: «Банка Токио» и «Банка Мицубиси». Общие активы банка составляют около 800 млрд долл. У «Токио Мицубиси» 366 отделений в Японии и 83 отделения за границей. Вслед за появлением японского банка-гиганта в США также возникла новая банковская корпорация «Чейз Манхэттен», образовавшаяся путем слияния банков «Чейз» и «Кемикл». Новая компания стала крупнейшей банковской корпорацией в США и располагает активами в размере 300 млрд долл.

Слияния, объединения, поглощения, совместное предпринимательство характерны и для производственных международных корпораций.

Глобальные ТНК все более рельефно обнаруживают тенденцию к образованию крупных групп, объединяющих промышленные, торговые и финансовые компании.

Причинами этих действий, которые осуществляются как добровольно, так и силовым путем, является обострение конкурентной борьбы на мировых рынках, стремление укрепить позиции компаний путем диверсификации производства. К примеру, компания БАСФ (ФРГ) и «Дюпон» США создали совместное предприятие по производству нейлона, которое будет выпускать нейлоновое сырье в объемах, составляющих 8% мирового производства.

В свою очередь, серьезные финансовые проблемы, неэффективное управление ТНК могут стать причиной слияния с преуспевающим партнером. Так, пятая по мощи автомобильная корпорация Японии «Мазда» с 1996 г. стала фактически филиалом американского «Форда». Контрольный пакет акций «Мазды» был приобретен ее давним (с 1979 г.) американским партнером. Характерно, что за сделкой по увеличению акционерного пакета «Форда» стоял знаменитый банк «Сумитомо», который не только поддерживает «Мазду», но и имеет колоссальное влияние на «Форд».

Часто компании объединяются в *международные картели* с целью проведения единой торговой политики путем деления рынка сбыта и установления согласованных цен на свою продукцию.

Помимо экономических альянсов крупных и крупнейших ТНК между собой, междугородние корпорации активно работают с малым и средним бизнесом как в стране базирования, так и с зарубежными партнерами. Крупные компании используют мобильность малых предприятий и их способность оперативно адаптироваться к происходящим на рынках изменениям. При этом они взаимодействуют

вуют с ТНК на контрактной основе (снабжение, финансирование, проведение НИОКР). Малые предприятия не просто осуществляют дилерские функции, а часто включаются в выполнение промежуточных стадий процесса производства, испытывая «рискованные проекты», после чего к их освоению приступают крупные компании.

Многие слияния происходят между ТНК и фирмами, предоставляющими ТНК консультационные, транспортные услуги, связь. Такие слияния способствуют формированию глобальных сетей в разных сферах экономики. Трансграничные слияния и поглощения происходят преимущественно между фирмами, базирующимися в развитых странах. Все эти процессы являются одной из форм стратегии ТНК по освоению международных рынков и удержанию на них достигнутого преимущества. Они позволяют интегрировать в группу структуры, несущие с собой новые финансовые, технологические, управленческие возможности.

2. Основные особенности развития ТНК

Будучи порождением объективных экономических процессов, протекающих в мировом хозяйстве, ТНК обладают рядом специфических черт.

Движение капиталов ТНК происходит, как правило, независимо от процессов, происходящих в стране базирования корпорации. ТНК устанавливают систему международного производства, основанную на размещении филиалов, дочерних компаний, отделений по многим странам мира.

ТНК проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированных работников (персонала). При этом заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей ТНК.

Существенной чертой деятельности международных компаний является диверсификация их производства и услуг. Так, шведский автомобильный концерн «Вольво» выпускает не только известные во всем мире автомобили. Это ТНК, у которой имеется более 30 дочерних компаний разного профиля в Швеции, несколько десятков за рубежом, которые производят моторы для катеров, авиационные двигатели, продукты и даже пиво («Приппс»). В свою очередь, каждая из 500 крупнейших ТНК США имеет в среднем предприятия 11 отраслей, а наиболее мощные охватывают по 30—50 отраслей. В группе из 100 ведущих промышленных фирм Вели-

кобритании многоотраслевыми являются 96, в Германии — 78, во Франции — 84, в Италии — 90. Количество и характер входящих в ТНК предприятий определяется главным образом экономической целесообразностью.

Располагая мощной производственной базой, ТНК проводят такую производственно-торговую политику, которая обеспечивает высокоэффективное планирование производства, товарного рынка. Планирование осуществляется в рамках материнской компании и распространяется на дочерние фирмы.

В качестве конкретного примера возникновения и развития международной корпорации можно привести сосредоточившую в своих руках 25% мирового рынка бытовых электроприборов и промышленного оборудования ТНК «Электролюкс». Возникшая в 1912 г. в результате слияния двух шведских компаний, «Электролюкс» уже в конце 20-х гг. вышла на рынок Австралии и Новой Зеландии, организовав там свое производство. В последнее десятилетие «Электролюкс» приобрела компанию «Уайт Консолидейтед» — третьего в США производителя бытовой техники под маркой «Вестингауз», «Гибсон» и др., «Занусси» — крупнейшего производителя электротоваров в Италии и всей Южной Европе, а также «АЭГ» — главного производителя электротоваров в ФРГ.

После присоединения этих трех фирм «Электролюкс» превратилась в мирового лидера в своей отрасли, обладающего развитой системой производства, сбыта и обслуживания бытовой электротехники в 75 странах мира. В середине 90-х гг. на предприятиях этой ТНК трудится свыше 110 тыс. человек, ее годовой оборот в 1994 г. составил 16 млрд долл.

Контрактные формы деятельности ТНК

Расширяя свою экспансию, ТНК используют разнообразные формы освоения мирового рынка. Эти формы в значительной степени основываются на контрактных отношениях и не связаны с участием в акционерном капитале других фирм.

К числу таких форм экспансии ТНК обычно относят:

- 1) лицензирование;
- 2) франчайзинг;
- 3) управленческие контракты;
- 4) оказание технических и маркетинговых услуг;
- 5) сдачу предприятий «под ключ»;
- 6) ограничение во времени договора по созданию совместных предприятий и соглашений по осуществлению отдельных операций.

7) раздел продукции в уплату за участие в деятельности совместного предприятия в области разведки, добычи, транспортировки сырьевых ресурсов.

На практике достаточно трудно четко провести границу между той или иной формой деятельности ТНК. Они используются недифференцированно и часто переплетаются. Нередко они не альтернативны традиционному заграничному инвестированию, а дополняют его.

Важная особенность развития этих форм состоит в том, что они используются в значительной степени в отношениях между самими ТНК, выражая усиление центростремительных тенденций.

Особое распространение получили лицензионные соглашения. В 1990 г. объем лицензионных сделок ТНК превысил показатель 1970 г. почти в 10 раз.

С конца 80-х гг. становится популярной такая форма экспансии ТНК, как оказание управленческих и маркетинговых услуг. Договор по предоставлению управленческих услуг представляет собой соглашение, по которому оперативный контроль предприятия или фазы его деятельности предоставляется другому предприятию за соответствующее вознаграждение. Функции, выполняемые предприятиями по договору, могут включать управление производством, в том числе ответственность за технический и инженерный аспекты производства; управление кадрами, в том числе назначение и увольнение иностранцев и обучение местной рабочей силы; покупку техники и сырья; маркетинг и финансовое управление.

Так, к примеру, правительство Казахстана в 1997 г. подписало контракт с консорциумом АББ на управление национальной энергетической системой республики в течение 25 лет. По соглашению шведско-швейцарская ТНК выплатит задолженность правительства по заработной плате служащим сектора, создаст объединенную энергосистему и в ближайшие три года сделает капиталовложения в размере не менее 200 млн долл. В обмен АББ получит 15% чистой прибыли от эксплуатации и гонорар за управленческие услуги, устанавливаемый в зависимости от показателей работы.

Широкое распространение получили договоры о сдаче заводов «под ключ». В этом случае ТНК берет на себя ответственность за осуществление всех (или большей части) видов деятельности, необходимых для планирования или строительства определенного объекта.

В целом тенденция к использованию многообразных форм экспансии ТНК развивается, как и сам процесс интернационализации капитала и производства, демонстрируя новые формы и подходы.

Одной из новейших форм завоевания ТНК международных рынков является создание ими за рубежом специальных инвестиционных компаний. Задачей этих структур являются инвестиции в дочерние и партнерские предприятия ТНК для стимулирования продвижения их продукции на региональный рынок. Такой подход используют, в частности, крупнейшие международные компании по продаже безалкогольных напитков «Пепси-кола» и «Кока-кола» в Африке.

3. Роль ТНК в мирохозяйственных связях

Для ведущих промышленно развитых стран именно зарубежная деятельность их ТНК определяет характер внешнеэкономических связей. Так, до 40% стоимости имущества 100 крупнейших ТНК (включая финансовые) находится за пределами их страны базирования. Если сопоставить объем зарубежного (международного) производства ТНК с объемом их экспорта, очищенного от внутрифирменной торговли, то в конце 80-х гг. это соотношение для США, Японии и ФРГ составляло соответственно: 4,1:1; 2,6:1; 1,5:3.

В 90-е гг. в среднем 45% общего объема продаж ТНК приходится на экспорт. ТНК охватывают 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, джутом и железной рудой, 85% — медью и бокситами, 80% — чаем и оловом, 75% — натуральным каучуком и сырой нефтью.

Велика в экспорте этих стран роль поставок и услуг от отечественных компаний своим зарубежным филиалам. Во второй половине 80-х гг. на подобную внутрифирменную торговлю приходилось от 14 до 20% экспорта США; 23—29% — Японии и 24—28% — ФРГ.

На протяжении двух последних десятилетий ежегодно примерно половина американского экспорта приходится на американские и иностранные ТНК, в Великобритании эта доля достигает 80%, в Сингапуре — 90%.

Внутрифирменное международное производство

Активно участвуя в процессах международного производства на базе традиционного международного разделения труда, ТНК создали собственное внутрифирменное международное производство на основе модернизированного МРТ с подключением ряда развивающихся рынков с новой для них специализацией. Именно этот внутрифирменный вариант международного производства стал для современных международных корпораций основным.

Организация внутрифирменного международного производства дает ТНК ряд преимуществ. Она дает возможность: 1) использовать льготы международной специализации производства отдельных стран; 2) максимально использовать налоговые, инвестиционные и другие льготы, предоставляемые странами для зарубежных инвесторов; 3) маневрировать загрузкой производственных мощностей, приспособив свои производственные программы в соответствии с конъюнктурой мирового рынка; 4) использовать свои дочерние компании в качестве плацдарма для завоевания развивающихся рынков; так, к примеру, реализация продукции ТНК через свои заграничные филиалы значительно превышает мировой экспорт. При этом продажи ТНК вне страны основного базирования растут на 20—30% быстрее, чем увеличивают экспорт. Осуществляя инвестиции во многих развивающихся странах, ТНК строят заводы не для того, чтобы произведенную продукцию реализовывать в стране своего базирования, а для нужд стран — реципиентов капитала; 5) продлевать жизненный цикл продукта, налаживая его производство в зарубежных филиалах по мере его морального устаревания в стране основного базирования.

Основа мирового господства ТНК — вывоз капитала и его эффективное размещение. Совокупные зарубежные инвестиции всех ТНК в настоящее время играют более существенную роль, чем торговля. ТНК контролируют треть производительных капиталов частного сектора всего мира, до 90% прямых инвестиций за рубежом. Прямые инвестиции ТНК за рубежом в середине 90-х гг. превысили 3 трлн долл. При этом прямые инвестиции росли в три раза быстрее, чем инвестиции в целом, хотя первые все еще составляют примерно 6% годовых капиталовложений промышленно развитых стран (табл. 10.2).

Таблица 10.2

Доля крупнейших ТНК в общем вывозе прямых иностранных инвестиций в 1995 г. (%)

Страна	5 крупнейших ТНК	10 крупнейших ТНК	25 крупнейших ТНК
Австралия	45,0	57,0	80,0
Австрия	10,0	17,3	30,5
Канада	22,6	33,5	50,1
Финляндия	33,0	47,0	69,0
Франция	14,0	23,0	42,0

Продолжение табл. 10.2

Страна	5 крупнейших ТНК	10 крупнейших ТНК	25 крупнейших ТНК
Германия	17,5	29,3	41,8
Норвегия	63,8	75,2	86,8
Швеция	23,0	37,0	59,0
Великобритания	28,0	40,0	57,0
США	19,0	33,0	51,0

Источник: Камаров В. Мировой инвестиционный процесс: региональные тенденции // Инвестиции в России. 1998. № 1. С. 14.

Обладая огромными капиталами, ТНК активно действуют на международных финансовых рынках. Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира, вместе взятых. Перемещение 1—2% массы денег, находящихся в частном секторе, вполне способно изменить взаимный паритет национальных валют. ТНК часто рассматривают обменные валютные операции в качестве наиболее выгодного источника своих прибылей.

Отраслевая структура производства ТНК

Отраслевая структура производства ТНК достаточно широка. 60% материальных компаний заняты в сфере производства, 37% — в сфере услуг и 3% — в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Четко обозначилась тенденция увеличения инвестиций в сфере услуг и технологически интенсивном производстве. Одновременно снижается доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве.

По данным американского журнала «Форчун», главную роль среди 500 крупнейших ТНК мира играют четыре комплекса: электроника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение. Их продажи составляют около 80% общей активности и пятисот «грандов». Весьма характерна регионально-отраслевая направленность инвестиций ТНК. Как правило, они делают капиталовложения в отрасли обрабатывающей промышленности новых индустриальных стран и относительно развитых и развивающихся государств. В этом случае идет конкурентная борьба за инвестиции стран — получателей капитала. Для беднейших стран политика иная — ТНК считают целесообразным осуществлять там капиталовложения в добывающую промышленность, но главным образом наращивать товарный экспорт. В этом случае разворачивается жесткая конкурентная борьба между ТНК за продвижение своих товаров на местные рынки.

Повышение роли ТНК

ТНК во все большей степени становится определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических связей. Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнять функцию международного регулятора производства и распределения продукции и даже, как считают эксперты ООН, содействовать экономической интеграции в мире.

ТНК вторгаются в сферы, которые традиционно считались областью государственных интересов — делают вывод эксперты ООН в докладе ЮНКТАД о транснациональных корпорациях (1993 г.). Вместе с тем речь не идет о движении к полной интеграции мировой экономики под руководством ТНК. В действительности деятельность ТНК ведет к интеграции, интернационализации только в тех рамках и границах, которые определены получением максимальной прибыли.

Отмечая положительные стороны функционирования ТНК в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений, следует сказать и об их негативном влиянии на экономику тех стран, где они функционируют. Специалисты указывают:

- на противодействие реализации экономической политики тех государств, где ТНК осуществляют свою деятельность;
- на нарушение законодательства стран пребывания. Так, манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства в целях укрытия доходов от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую;
- на установление монопольных цен, диктат условий, ущемляющий интересы развивающихся стран.

В целом ТНК — это достаточно сложный и постоянно развивающийся феномен в системе межхозяйственных связей, требующий постоянного внимания, изучения и международного контроля. Тем более что в нашей стране начинают возникать и развиваться крупные российские корпорации — финансово-промышленные группы, видящие свои перспективы в активной экспансии на внешних рынках.

Послевоенная история западноевропейских стран, Японии, новых индустриальных стран Азии свидетельствует о том, что национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с ТНК в том случае, если он сам структурируется в мощные финансово-

промышленные образования (адекватные международным аналогам), способные проводить активную внешнеэкономическую политику.

4. Становление и перспективы российских международных компаний — финансово-промышленных групп

Этапы формирования российских международных компаний

Первые попытки организационной взаимоувязки крупных хозяйственно-технологических комплексов были предприняты в СССР при организации совнархозов, когда многие министерства упразднились и вводилась комплексная организация управления взаимосвязанными производствами на территориальной основе.

Развитие процесса по устранению межведомственной разобщенности и организации народно-хозяйственных технологических комплексов выразилось в образовании научно-производственных объединений (НПО), торгово-производственных объединений (ТПО), агропромышленных комплексов (АПК), территориально-производственных комплексов (ТПК) и, наконец, государственно-производственных объединений (ГПО). Все эти образования были главным образом и прежде всего нацелены на решение внутриэкономических задач без широких планов внешнеэкономической ориентации. В начале 90-х гг. сложилось понимание того, что наиболее эффективным путем создания и развития российских транснациональных компаний является институт финансово-промышленных групп (ФПГ). ФПГ представляет собой совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочернее общества, полностью или частично объединившие свои материальные активы. В состав ФПГ могут входить коммерческие и некоммерческие организации, в том числе и иностранные, за исключением общественных и религиозных организаций. Среди участников ФПГ обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства, а также банков.

Еще в советские времена существовали отечественные международные или транснациональные корпорации. Примером может служить «Ингосстрах» со своими дочерними и ассоциированными фирмами и отделениями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Германии, Австрии. К числу такого рода компаний можно отнести государственный концерн «Нафта Москва» (бывший Союзнефтеэкспорт) со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Англии, Дании, Италии и других странах.

Таблица 10.3

25 крупнейших компаний Восточной Европы на 4 января и 24 апреля 2000 г.

Место 24.04.00	Место 04.01.00	Компания	Страна	Рыночная капитализация, \$ млн	Сектор
1	2	Telekomunikacja Polska	Польша	10110,5	673
2	1	ЛУКОЙЛ	Россия	9919,7	78
3	4	Matav	Венгрия	7393,2	673
4	7	РАО «ЕЭС России»	Россия	6771,9	78
5	3	Сургутнефтегаз	Россия	6631,4	78
6	6	Cesky Telecom	Чехия	5778,6	673
7	5	Газпром	Россия	5762,1	78
8	8	Polsky Koncern Naftowy	Польша	2153,5	78
9	113	Ростелеком	Россия	2091,4	673
10	9	Mol Magyar	Венгрия	1849,2	78
11	10	Pekao	Польша	1777,6	810
12	14	CEZ	Чехия	1621,3	720
13	11	Сибнефть	Россия	1620,1	78
14	20	Норильский никель	Россия	1600,2	186
15	21	Ceske Radiokomunikace	Чехия	1407,3	673
16	22	Мосэнерго	Россия	1385,0	720
17	12	OTP Bank	Венгрия	1305,5	810
18	16	Pliva	Хорватия	1303,7	480
19	25	Agora	Польша	1302,4	547
20	18	KGHM Polska Miedz	Польша	1225,4	186
21	27	Татнефть	Россия	1198,3	78
22	15	ВымпелКом	Россия	1188,3	673
23	19	Richter Gedeon	Венгрия	1174,3	480
24	23	Eesti Telecom	Эстония	1006,9	673
25	24	Bank Handlowy	Польша	972,0	810

Некоторые российские международные корпорации появились сравнительно недавно. К их числу можно отнести «Микрохирургию глаза» с большим числом отделений по всему миру, а также «ЛУКОЙЛ» (в ее состав входят российские нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие предприятия и предприятия нефтяного машиностроения, Автоваз и др.). Многие российские организации не называют себя промышленно-финансовыми группами, хотя фактически являются таковыми. Среди них ряд корпораций, которые входят в список самых дорогих российских компаний.

Таблица 10.4

Самые дорогие российские компании (по капитализации)

Компания	Капитализация, млрд долл.
1 НК ЮКОС	14,8
2 Газпром	14,4
3 Сургутнефтегаз	13,26
4 НК ЛУКОЙЛ	12,14
5 РАО «ЕЭС России»	6,5
6 Сибнефть	4,45
7 ГМК «Норильский никель»	4,43
8 МТС	3,12
9 Пивоваренная компания «Балтика»	1,66
10 Сбербанк	1,63
11 Татнефть	1,58
12 ВымпелКом	1,21
13 Мосэнерго	1,2
14 Северсталь	1,13
15 Ростелеком	0,97
16 Вимм-Билль-Данн	0,96
17 АвтоВАЗ	0,76

Источник: РТС.

Приватизация в России сопровождалась возникновением достаточно мощных организационно-хозяйственных структур нового типа (государственных, смешанных и частных корпораций, концернов, ФПГ), способных успешно действовать на внутреннем и внешнем рынках, таких, например, как Газпром. Газпром контролирует 34% мировых разведанных запасов природного газа, обеспечивает почти пятую часть всех западноевропейских потребностей в этом сырье. По оценке Германского торгового банка, рыночная стоимость Газпрома — 23 млрд долл.

В соответствии с известными в деловом мире рейтингами американских журналов «Fortune» и «Forbes» первая десятка крупней-

ших Международных корпораций в 2001 г. выглядит следующим образом:

Первая десятка Fortune Global 500

Позиция в рейтинге 2001 г.	Компания	Страна	Сектор	Доход в 2000 г., (\$ млрд)
1	Exxon Mobil	США	ТЭК	210,392
2	Wal-Mart Stores	США	розничная торговля	193,295
3	General Motors	США	автопромышленность	184,632
4	Ford Motor	США	автопромышленность	180,598
5	DaimlerChrysler	Германия	автопромышленность	150,069
6	Royal Dutch/Shell Group	Нидерланды/ Великобритания	ТЭК	149,146
7	BP	Великобритания	ТЭК	148,062
8	General Electric	США	промышленный конгломерат	129,853
9	Mitsubishi	Япония	торговля	126,579
10	Toyota Motor	Япония	автопромышленность	121,416

Таблица 10.5

Первая десятка Forbes International 500

Позиция в рейтинге		Компания	Страна	Сектор	Доход в 2000 г., (\$ млрд)
2001 г.	2000 г.				
1	1	DaimlerChrysler	Германия	автопромышленность	149,608
2	6	Royal Dutch/Shell Group	Нидерланды/ Великобритания	ТЭК	149,146
3	10	BP	Великобритания	ТЭК	148,062
4	3	Mitsubishi	Япония	торговля	126,629
5	4	Toyota Motor	Япония	автопромышленность	121,464
6	2	Mitsui & Co	Япония	торговля	118,060
7	5	Itochu	Япония	торговля	109,800
8	13	TotaFina Elf	Франция	ТЭК	105,544
9	8	NTT	Япония	телекоммуникации	103,276
10	11	AXA Group	Франция	страхование	92,496

Таблица 10.6

При этом российские компании попали в 500 крупнейших в обоих рейтингах.

Fortune Global 500

Позиция в рейтинге 2001 г.	Компания	Сектор	Доход в 2000 г., (\$ млрд)
280	«Газпром»	403	17,689
361	«ЛУКОЙЛ»	455	14,416

Таблица 10.7

Forbes International 500

Компания	Позиция в рейтинге 2001 г.	Позиция в рейтинге 2000 г.	Доход в 2000 г., (\$ млрд)
«Газпром»	138	222	17,708
«ЛУКОЙЛ»	180	255	14,431
«ЮКОС»	339	—	8,219
«Сургутнефтегаз»	468	—	5,570
Сбербанк	—	274	—

Таблица 10.8

Все компании, входящие в рейтинги Fortune и Forbes, должны официально публиковать свои финансовые данные и представлять их правительственным агентствам своих стран. Доходы компаний взяты из их официальных данных с учетом закрытых операций, если последние учтены в консолидированном балансе. Fortune берет данные за финансовый год, закончившийся не позднее 31 марта, Forbes — не позднее 31 мая 2001 г. Все данные неамериканских компаний переводятся в доллары США по средней ставке на конец финансового года каждой компании.

Кроме указанных российских компаний в список 100 крупнейших военно-промышленных корпораций мира на основе исследования американского еженедельника «Дефенс ньюс» входят два российских объединения — ВПК «МАПО» (32-е место) и АО «ОКБ Сухого» (64-е место). Возглавляет список американская корпорация «Локхид-Мартин», на втором месте — «Макдоннел-Дуглас» (США).

Причины появления российских ФПГ

Общэкономическая причина появления ФПГ — необходимость новых организационно-хозяйственных форм высокоинтегрированных межотраслевых корпораций в российской экономике. Другая группа причин связана с выходом России на международный рынок. Российские предприятия сталкиваются с возросшей конкуренцией на всех направлениях внутреннего и внешнего рынка. Реальная открытость российского рынка и не всегда адекватная открытость многих зарубежных рынков ставит задачу создания мощных хозяйственных структур, могущих не только охватить внутренний национальный рынок, но и успешно конкурировать с международными корпорациями на внешнем рынке. Требования международной конкуренции диктуют необходимость коренной реорганизации предприятий, их технологического перевооружения. Для этого в первую очередь необходима концентрация инвестиционных ресурсов.

Важным стимулом для роста числа российских ФПГ стало Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания, утвержденное Указом Президента РФ 5 декабря 1993 г. Расширение экономической деятельности этих групп за границы России фактически превращает их в средние и крупные по мировым стандартам ТНК.

Формирование и развитие российских международных корпораций может, таким образом, осуществляться двумя путями:

- 1) образование мощных национальных корпораций — ФПГ с последующей их экспансией на мировой рынок;
- 2) на базе имеющейся системы разделения труда и соответствующей ей кооперации производства между странами СНГ создание транснациональных ФПГ с участием финансово-экономических ресурсов партнеров из стран Содружества.

На начальном этапе создания и функционирования ФПГ определенное предпочтение отдается второму подходу. Во-первых, это объясняется нехваткой собственных средств и возможностей; во-вторых, создание таких компаний способствует поддержанию исторически сложившейся кооперации промышленного производства хозяйствующих субъектов стран Содружества, восстановлению и развитию интеграционных процессов между странами СНГ. Межгосударственный экономический комитет стран СНГ разработал Конвенцию о транснациональных корпорациях в странах СНГ. Ее цель — содействовать формированию транснациональных производственных структур в странах СНГ, проведению активной промышленной политики, привлечению инвестиций и др. Общим базовым нормативно-правовым

документом считается подписанное в 1994 г. Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений.

В развитие его положений Россия заключила двусторонние соглашения с Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией и Таджикистаном. Но действующие национальные нормативные документы часто «не стыкуются» между собой.

Отдельными решениями Правительства РФ одобрено создание транснациональных ФПГ, например «Российский авиационный консорциум», «Международные авиадвигатели», в которую входят 50 предприятий оборонных комплексов Украины и России. В качестве транснациональной группы зарегистрирована ФПГ «Нижегородские автомобили» с участием 8 предприятий из пяти государств СНГ и Латвии. Готово к подписанию соглашение между Россией и Казахстаном о мерах по созданию ТФПГ «Сокол», а также соглашение о создании подобных групп с Белоруссией, Узбекистаном и др. Активно реализуется программа создания ТФПГ в атомной энергетике, в которой участвуют Россия, Украина, Казахстан, в металлургии — между Украиной, Россией, Казахстаном.

Большую активность в формировании транснациональной корпорации проявляет Ингосстрах. В 1997 г. было подписано соглашение о создании Транснациональной страховой группы Ингосстрах. В нее объединились 27 страховых компаний из России, 16 стран ближнего и дальнего зарубежья. Суммарные активы участников группы составляют 600 млн долл. Компании обладают разветвленной сетью из 131 филиала и представительства. Создание группы позволит страховать крупные риски, а также составит серьезную конкуренцию крупным западным страховым компаниям.

На конец 1999 г. в России было зарегистрировано 87 ФПГ. В их состав вошли более 2 тыс. промышленных предприятий и организаций, 160 финансово-кредитных институтов. Общая численность персонала более 5 млн человек.

Структура зарегистрированных ФПГ России, %

Транснациональные	6
Межгосударственные	9
Межрегиональные	25
Региональные	60

По данным: МЭРТ.

ТНК промышленно развитых стран, а также новых индустриальных стран являются основой их экономики. В наших условиях ФПГ также могут стать наиболее эффективной формой организации хозяйственной деятельности, которая обеспечит органическое взаимодействие финансового и промышленного капитала. При условии целенаправленной их поддержки со стороны государства ФПГ должны стать объектами экспортно-ориентированного экономического роста, способствующего прогрессивным изменениям в российской экономике.

ЛИТЕРАТУРА

- Зубарев Н., Клышков И.* Механизм экономического роста ТНК. М., 1990.
Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике. М.: Фин. акад. при Правительстве РФ, 2001.
Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М., 1992.
Экономика внешних связей России / Под ред. *А.С. Булатова*. М., 1995.

Раздел III

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ И КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Содержание раздела III

Глава 11. Международные валютные отношения

1. Национальная валютная система. Валютный курс ⇄ 2. Основные черты Международной валютной системы и этапы ее развития ⇄ 3. Международные коллективные резервные валютные единицы ⇄ 4. Европейская валютная система ⇄ 5. Тенденции развития международной валютной системы

Глава 12. Международные валютно-финансовые и кредитные рынки

1. Международный валютный рынок ⇄ 2. Международный рынок ссудных капиталов. Рынок евровалют и еврорынков капиталов ⇄ 3. Новые международные финансовые инструменты ⇄ 4. Развивающиеся финансовые рынки в системе МЭО ⇄ 5. Россия на международном валютно-финансовом рынке

Раздел III. Международные валютно-финансовые отношения

Во второй половине XX века роль международных валютно-финансовых и кредитных отношений (МВФКО) заметно выросла. При этом наиболее заметное развитие получила та часть МВФКО, которая непосредственно не связана с обслуживанием международных экономических связей. Это развитие проявилось в существенном воздействии МВФКО на мировую экономику, подчинении ее движения импульсам, передаваемым от всей совокупности международных финансов. В итоге, в ходе развернувшейся во второй половине XX века финансовой революции, произошел разрыв между инвестиционной частью мировых финансов и их спекулятивной составляющей. При этом спекулятивная, во многом виртуальная часть финансов, становится преобладающей как по объему, масштабу, так и по степени влияния на мировую экономику. Мировая экономика приобретает черты, свойства и сущность финансовой экономики. Мировая экономика всегда имела в той или иной степени значительную финансовую составляющую, но только в конце XX века она становится реальной финансовой экономикой.

Каковы ее основные черты? Международная финансовая экономика — это особый экономический строй, который базируется на:

- превращении национальных финансовых рынков в открытые системы, объединенные в единый глобальный рынок;
- глобальном контроле над денежными потоками и фиктивным денежным капиталом;
- глобальном кредите (особого рода кредите);
- глобальной финансовой ренте. Финансовая рента присваивается финансовой олигархией посредством:
 - а) регулирования учетной ставки и валютных курсов;
 - б) использования мировых валют;
 - в) регулирования системой международных долговых отношений;
 - г) посредством деятельности международных финансовых центров.

К числу основных предпосылок, способствовавших возникновению международной финансовой экономики, можно отнести реше-

ния Бреттон-Вудской конференции (см. выше), в частности приравнявшей доллар США к золоту. Другой предпосылкой стали потребности транснационального капитала в интернационализации и глобализации валютно-финансовой и кредитной сферы.

В развитии международной финансовой экономики следует выделить три основных этапа:

Первый этап — конец 50-х—60-е гг. XX века. Он характеризуется появлением евродоллара, евровалют, ценных евробумаг, т.е. международных, интернационализированных валют и ценных бумаг.

Кроме того, на этом этапе в мировой экономике начинает возрастать роль международных офшорных центров и международных финансовых центров, как традиционных, так и появившихся новых.

Второй этап — 70—80-е гг. Определяется: а) возникновением рынка евровалют и еврорынка капитала; б) становлением и развитием системы производных финансовых инструментов (деривативов); в) институционализацией развивающихся финансовых рынков; г) процессом секьюритизации.

Третий этап — 90-е гг. Связан с глобализацией мировой экономики и прежде всего ее финансовой составляющей на базе информационно-коммуникационных технологий. Показателем достижения зрелости финансовой экономики может служить фактор учащения финансовых кризисов в мировой экономике. Менее чем за 10 лет (с 1994 г.) разразилось 4 кризиса: 3 локальных — в Мексике, Турции, Аргентине и один мировой, затронувший Россию.

Либерализация и глобализация международных торгово-экономических связей, углубление международного разделения труда, резко возросшая активность ТНК, заметный прогресс в коммуникационном и информатизационном обеспечении мирового сообщества привели к тому, что во второй половине XX в. международные валютно-финансовые и кредитные отношения получают существенный импульс в своем развитии. Стремительно нарастают объемы международных финансовых потоков, совершенствуется международная валютная система, механизм ее функционирования, возникают новые валютные рынки, международные финансовые центры, используются новейшие инструменты товарного и фондового рынков.

Международные валютно-финансовые и кредитные отношения в курсе МЭО рассматриваются в двух аспектах. Во-первых, в качестве механизма, обслуживающего систему торгово-экономических связей государств, международных корпораций, различных фирм и финансовых организаций, частных лиц. Во-вторых, как одна из основных форм МЭО, имеющая важное самостоятельное значение.

Глава 11. Международные валютные отношения

1. Национальная валютная система. Валютный курс

Международные валютные отношения, т.е. экономические отношения, связанные с функционированием мировых денег, играют огромную роль в системе МЭО. Мировые деньги обслуживают внешнюю торговлю, миграцию капитала, перевод прибылей на инвестиции — всю финансовую систему мирового рынка.

Международные валютные отношения представляют собой совокупность экономических отношений, связанных с функционированием денег как мировых денег. Деньги как мировые деньги обслуживают внешнюю торговлю и услуги, миграцию капитала, перевод прибылей на инвестиции, предоставление займов и субсидий, научно-технический обмен, туризм, государственные и частные денежные переводы.

Валютные отношения осуществляются на национальном и международном уровне. На национальном уровне они охватывают сферу национальной валютной системы (НВС). НВС представляет собой часть денежной системы страны.

Национальная валютная система — это форма организации валютных отношений страны, определяемая ее валютным законодательством. Особенности НВС определяются степенью развития и специфики экономики, а также внешнеэкономических связей той или иной страны.

НВС включает следующие основные составляющие:

- национальную денежную единицу (национальную валюту);
- состав официальных золотовалютных резервов;
- паритет национальной валюты и механизм формирования валютного курса;
- условия обратимости национальной валюты;
- наличие или отсутствие валютных ограничений;
- порядок осуществления международных расчетов стран;
- режим национального валютного рынка и рынка золота;
- национальные органы, обслуживающие и регламентирующие валютные отношения страны.

Связующим звеном между национальными валютными системами является паритет и валютный курс.

Паритет — это соотношение валют, соответствующее их покупательной способности. Паритет лежит в основе курса валют. Но курс валют почти никогда не совпадает с паритетом.

Валютный курс представляет собой соотношение между валютами отдельных стран или «цену» валюты данной страны, выраженную в валюте других стран.

Валютный курс

В теории выделяют пять систем валютных курсов: свободное (чистое) плавание; управляемое плавание; фиксированные курсы; целевые зоны; смешанная система валютных курсов. В системе свободного плавания валютный курс складывается под влиянием спроса и предложения на валюту.

В системе управляемого плавания спрос и предложение также оказывают влияние. Но здесь весьма заметна регулирующая сила центральных банков стран, а также разного рода конъюнктурные колебания.

Системой фиксированных курсов была Бреттонвудская валютная система (1944 г. — начало 70-х гг.). Ее характеристика будет дана ниже.

Система целевых зон представляет собой разновидность системы фиксированных валютных курсов. Примером является фиксация российского рубля к доллару США в коридоре, установленном Центробанком России.

Смешанной системой валютных курсов является современная международная валютная система.

В современной международной экономике валютный курс формируется, как всякая рыночная цена, под влиянием спроса и предложения. Уравновешивание спроса и предложения на валютном рынке формирует равновесный уровень рыночного курса валюты. Это так называемое фундаментальное равновесие.

Существует ряд факторов, влияющих на изменение фундаментального равновесия курса валют. Это структурные факторы, которые действуют в течение длительного периода, и конъюнктурные факторы, вызывающие краткосрочное колебание валютного курса.

К структурным факторам относятся:

- конкурентоспособность товаров страны на мировом рынке и ее изменение;
- состояние платежного баланса страны;
- покупательная способность денежных единиц и темпы инфляции;
- разница процентных ставок в различных странах;
- государственное регулирование валютного курса;
- степень открытости экономики.

Конъюнктурные факторы включают:

- деятельность валютных рынков;
- спекулятивные валютные операции;
- кризисы, войны, стихийные бедствия;
- прогнозы (политические, экономические);
- цикличность деловой активности в стране и на основных международных рынках.

Многочисленные факторы, влияющие на курсы валют, вызывают их постоянные, иногда достаточно резкие колебания. Так, например, за год агентство «Рейтер» фиксирует около 1,5 млн изменений («тиков») курса доллар/немецкая марка¹.

Изменяющиеся курсы валют оказывают существенное влияние на внешнюю торговлю различных стран, поведение предпринимателей, осуществляющих экспортные или импортные операции.

Например, понижение курса национальной валюты приводит к тому, что экспортеры при обмене выручки в иностранной валюте на национальную получают ее больше, чем прежде. Это позволяет им снижать цены на свою продукцию, что усиливает конкурентоспособность их товаров на мировых рынках и создает возможности для увеличения экспорта товаров и услуг. В то же время импортер при пониженном курсе национальной валюты вынужден затратить ее больше при закупке товаров за рубежом.

Падение валютного курса национальной денежной единицы препятствует экспорту капитала данной страны. Это объясняется тем, что увеличивается выраженная в этой валюте стоимость приобретения основного капитала и расходы по его эксплуатации за рубежом.

Изменение валютного курса заметно влияет не только на внешнеэкономическую деятельность конкретной страны, но и отражается на международных макроэкономических процессах. Так, понижение стоимости валюты данной страны стимулирует ее экспорт, сокращая импорт, что способствует улучшению ее торгового и платежного баланса. Однако, с другой стороны, падение валютного курса способствует возникновению процесса инфляции, ухудшает условия торговли (соотношение между экспортными и импортными ценами), приводит к нарушению эквивалентности обмена, что наносит стране ощутимые материальные потери. В результате многие страны манипули-

¹ Один предприимчивый английский физик собрал и проанализировал 12 млн таких «тиков». После чего организовал успешную торговлю прогнозами изменения курса валют в пределах от трех минут до трех месяцев.

руют валютными курсами для решения своих задач как в области экономического развития, так и для защиты от валютного риска. Манипулирование включает ряд механизмов — от искусственного занижения или, наоборот, завышения курсов национальных валют, использования разных режимов валютных курсов до механизма интервенций со стороны центральных банков¹.

2. Основные черты международной валютной системы и этапы ее развития

Международная валютная система (МВС) является формой организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства. Она возникла в результате эволюции мирового капиталистического хозяйства и юридически закреплена межгосударственными соглашениями.

Основными элементами МВС являются:

- национальные и коллективные резервные валютные единицы;
- состав и структура международных ликвидных активов;
- механизм валютных паритетов и курсов;
- условия взаимной обратимости и валют;
- формы международных расчетов;
- режим международных валютных рынков и мировых рынков золота;

• межгосударственные организации, регулирующие валютно-финансовые отношения (МВФ, МБРР и др.), комплекс международно-правовых норм и норм национального законодательства, обеспечивающих функционирование валютных инструментов.

Главная задача МВС — регулирование сферы международных расчетов и валютных рынков для обеспечения устойчивого экономического роста, сдерживания инфляции, поддержания равновесия внешнеэкономического обмена и платежного оборота разных стран. МВС является одним из важнейших механизмов, который может содействовать расширению или, наоборот, ограничению международных экономических отношений, а также в значительной мере влиять на внутреннее денежное обращение.

МВС — динамичная, развивающаяся система. Она постоянно меняется, эволюционирует. Направление эволюции МВС определяется

¹ Валютная интервенция — это операции центрального банка на валютных рынках по купле-продаже национальной денежной единицы против основных мировых ведущих валют.

ведущими тенденциями трансформации экономики промышленно развитых стран, изменениями условий и потребностей мирового хозяйства в целом.

В своем развитии МВС прошла четыре этапа, которые представляют четыре международных валютные системы.

Первая система так называемого золотого стандарта стихийно сложилась к концу XIX в. В этот период валюты ряда государств свободно обращались в золото на внутренних рынках своих стран. Система золотого стандарта характеризуется следующими чертами:

- определенным золотым содержанием валютной единицы;
- конвенцируемостью каждой валюты в золото как внутри, так и за пределами границ отдельных государств;
- свободным обменом золотых слитков на монеты, свободным экспортом и импортом золота, его свободной продажей на международном рынке;
- поддержанием жесткого соотношения между золотым запасом государства и внутренним положением денег.

Механизм международных расчетов, основанный на золотом стандарте, устанавливал фиксированный курс валют. Разновидностями золотого стандарта были золотомонетный, золотослитковый и отчасти золотодевизный стандарты. Эволюция от одной формы золотого стандарта к другой протекала в ходе развития мировой системы капитализма.

Постепенное усложнение функционирования капиталистического хозяйства, расширение и углубление мирохозяйственных связей, циклически повторявшиеся экономические кризисы приводили к объективной потребности усиления регулируемости экономики, вмешательства государства в управление экономическими процессами. По мере усиления вмешательства государства в экономику фиксированный валютный курс, определяемый механизмом золотого стандарта, отвечающего признакам развития капитализма свободной конкуренции, стал меняться на систему регулируемых связанных валютных курсов.

Вторая система — система золотодевизного стандарта стала результатом решений Генуэзской конференции (1922 г.). Позднее он был признан большинством капиталистических стран. При золотодевизном стандарте банкноты размениваются не на золото, а на девизы (банкноты, векселя, чеки) других стран, которые затем могут быть обменены на золото. В качестве девизной валюты были избраны американский доллар и английский фунт стерлингов.

Золотодевизный стандарт стал фактически переходной ступенью к системе регулируемых валютных курсов, и прежде всего к системе золотовалютного стандарта.

Система золотовалютного стандарта возникла в 30-х гг. и полностью сформировалась в конце 50-х гг. В условиях этой системы бумажные деньги перестали обмениваться на золото.

Свое юридическое оформление эта система получила на международной конференции в Бреттон-Вудсе (США)¹. Основные черты Бреттонвудской валютной системы следующие:

- за золотом сохранялась функция окончательных денежных расчетов между странами;
- резервной валютой стал американский доллар, который наравне с золотом был признан в качестве меры ценности валюты разных стран, а также международного кредитного средства платежа;
- доллар обменивался на золото центральными банками и правительственными учреждениями других стран в казначействе США по курсу (1944 г.) 35 долл. за 1 тройскую унцию (31,1 г). Кроме того, правительственные органы и частные лица могли приобретать золото на частном рынке. Валютная цена золота складывалась на базе официальной и до 1968 г. значительно не колебалась;
- приравнивание валют друг к другу и их взаимный обмен осуществлялся на основе официальных валютных паритетов, выраженных в золоте и долларах;
- каждая страна должна была сохранять стабильный курс своей валюты относительно любой другой валюты. Рыночные курсы валют не должны отклоняться от фиксированных золотых или долларовых паритетов более чем на 1% в ту или другую сторону. Изменение паритетов могло производиться в случае устойчивого нарушения платежного баланса. Доллар занял центральное, лидирующее место, масштабы использования золота резко упали;
- межгосударственное регулирование валютных отношений осуществлялось главным образом через Международный валютный фонд, который призван обеспечивать соблюдение странами-членами официальных валютных паритетов, курсов и свободной обратимости валют.

¹ Конференция Объединенных Наций по валютным и финансовым вопросам состоялась 1—23 июля 1944 г. в Бреттон-Вудсе (г. Вашингтон). Конференция пришла к решению о создании Международного валютного фонда (МВФ) и приняла проект положения о Международном банке реконструкции и развития (МБРР), заложила основы послевоенной валютно-финансовой системы капитализма.

Бреттонвудское соглашение представляет собой важнейший этап в развитии международной валютной системы. Впервые МВС стала основываться на межправительственном соглашении. Закрепив систему золотодолларового стандарта, Бреттонвудская система сыграла важную роль в расширении международного торгового оборота, роста промышленного производства в развитых странах.

К концу 60-х гг. Бреттонвудская система приходит в противоречие с усиливающейся интернационализацией мирового хозяйства, активной спекулятивной деятельностью ТНК в валютной сфере. Режим золотодолларового стандарта на практике постепенно стал превращаться в систему долларового стандарта. Между тем позиции доллара в мире к концу 60-х гг. заметно пошатнулись в результате экономических неурядиц в США в связи с войной во Вьетнаме, но главным образом в результате возрастания экономической мощи и влияния стран Западной Европы и Японии. Долларовые запасы за пределами США составляли огромную сумму, образуя огромный рынок евродолларов¹. Дефицит платежного баланса США превысил допустимые размеры. Требование Бреттонвудской системы об обмене доллара на золото оказалось обременительным для США, поскольку диктовалась необходимость поддерживать низкие цены на золото за счет собственных резервов. Золотая ликвидность фактически не обеспечивалась. В начале 70-х гг. Бреттонвудская система фактически развалилась. США отказались от обмена долларов на золото по официальной цене. Цена на золото на мировых рынках резко подскочила. Сохранять систему твердых валютных курсов практически стало невозможным.

С начала 1973 г. для МВС становится характерным постоянное изменение обменных курсов различных валют. Большинство промышленно развитых стран используют систему «плавающих» валютных курсов. Развивающиеся страны сохраняют фиксированные курсы своих денежных единиц относительно доллара либо других ведущих стабильных валют.

Энергетический кризис 1973—1974 гг. «добил» Бреттонвудскую валютную систему. Золото начинает продаваться по ценам, складывающимся на «золотых» биржах. Цена на золото перестала оказывать непосредственное влияние на МВС.

¹ За пределами США в начале 90-х гг. находилось более 300 млрд долл., что составляло примерно две трети наличности, находящейся в обращении.

Создание современной валютной системы

В 1976 г. на очередном совещании МВФ в Кингстоне (Ямайка) были определены основы мировой валютной системы капиталистического мира. Международная валютная жизнь по-прежнему регламентировалась Уставом МВФ. Сам Устав исправлялся два раза — в 1969 г. (создание СДР) и поправкой, предусмотренной Ямайскими соглашениями.

Основные составляющие международного валютного механизма были изменены следующим образом:

1. Функция золота в качестве меры стоимости и точки отсчета валютных курсов упразднилась. Золото утрачивает денежные функции и становится обычным товаром со свободной ценой на него. В то же время золото остается особым товарным ликвидным активом. В случае необходимости золото может быть продано, а полученная валюта использована для платежа.

2. Странам предоставлялось право выбора любого режима валютного курса. Валютные отношения между странами стали основываться на «плавающих» курсах их национальных денежных единиц. Колебания курсов обусловлены двумя основными факторами: а) реальными стоимостными соотношениями, покупательной способностью валют на внутренних рынках стран; б) соотношением спроса и предложения национальных валют на международных рынках.

3. Вводится стандарт СДР (special drawing rights) — «специальных прав заимствования» с целью сделать их основным авуаром и уменьшить роль резервных валют.

К началу 90-х гг. в связи с реализацией системы «плавающих» курсов возникла довольно сложная система организации МВБ на основе следующих элементов:

а) подбираются главные опорные единицы, с которыми отдельные национальные валюты сохраняют свои отношения, точнее свой валютный курс;

б) степень колебания валютных курсов неодинакова, диапазон колебаний широк. При этом поддерживается валютный курс лишь в отношении некоторых валют в рамках определенного диапазона, в отношении же остальных валют он свободно меняется.

На практике объявленные странами валютные режимы весьма различны. В 1988 г. 58 стран приняли решение об установлении курса своих валют по отношению к валюте одного из основных партнеров: американскому доллару (39), французскому франку (14 стран зоны франка) или к другим валютам (29). Кроме того, 4 страны высказались за режим ограниченной гибкости по отношению к единст-

венной валюте, с 8 странами ЕС учредили для себя механизмы валютного сотрудничества, стабилизируя свои валютные курсы, 19 стран высказались за режим независимого «плавания», в том числе США, Канада, Великобритания, Япония.

3. Международные коллективные резервные валютные единицы

На ямайском совещании МВФ в качестве коллективной резервной валюты были признаны СДР. СДР как международное резервно-платежное средство были созданы в 1969 г. Поначалу они выступали как простое кредитное средство. Однако затем МВФ была поставлена задача превратить СДР в «главный резервный актив международной валютной системы». СДР предназначались для регулирования сальдо платежных балансов, пополнения официальных резервов и расчетов с МВФ, сохранения стоимости национальных валют.

СДР является условной единицей. Выпуск СДР происходит в виде кредитовых записей на счетах МВФ пропорционально квотам стран-участниц. Эти квоты используются ими для закупки конвертируемой валюты или для погашения дефицита платежного баланса. Однако их доля в общих валютных резервах капиталистического мира невелика — около 3%. Страна становится обладательницей определенной суммы СДР, не предоставляя при этом эквивалент в золоте или национальной валюте. Срок действия СДР не ограничен во времени. Резервы в СДР могут быть использованы странами, обладающими этим средством, как для расчетов с МВФ, так и между собой.

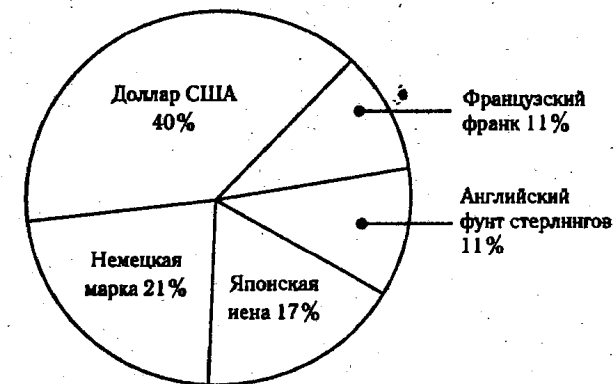


Рис. 11.1. «Валютная корзина» определяющая СДР

Поначалу единицы СДР приравнивалась к золоту, соответствовавшему золотому содержанию доллара (1970 г.). С середины 1974 г. в связи с переходом к плавающим курсам валют было отменено золотое содержание СДР. Курс этой валютной единицы определяется по «валютной корзине», включающей с 1981 г. набор пяти основных мировых валют (доллар США, марка ФРГ, японская иена, французский франк и английский фунт стерлингов)¹. МВФ каждый день рассчитывает стоимость СДР в долларах на основе валютных курсов рынка различных валют.

Валютная расчетная корзина представляет собой метод соизмерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору других валют. Исчисление валютной корзины зависит от ее состава, размера валютных компонентов, рыночных курсов валют к доллару².

Многие экономисты считают, что СДР в меньшей степени можно рассматривать как резервную валюту, а в большей степени — как кредит. Общее мнение в том, что они являются и тем и другим. Как остроумно выразился один из ее создателей, СДР похожи на зебру — «животное, которое может рассматриваться одними как белое в черные полосы, а другими как черное в белые полосы».

До конца 90-х гг. решения о выпуске СДР принимались дважды с распределением пропорционально страновым квотам в капитале МВФ — в 1970—1972 гг. и 1979—1981 гг. Общая сумма выпущенных резервов в СДР составила 21,4 млрд этих единиц. Впоследствии в МВФ вступили 38 государств, включая Россию и другие республики бывшего СССР. Кроме них 36 государств, вступивших в МВФ в 1970—1980 гг., не получили ранее выпущенных резервов в СДР. Между тем спрос на валютные резервы постоянно растет. Значительная его часть приходится на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Если не облегчить положение с валютными резервами этих стран, то вероятность неудачи проводимых ими экономических реформ возрастет, что может негативно отразиться на всей мировой экономике.

В результате Совет директоров МВФ принял решение о дополнительном выпуске СДР на сумму 21,4 млрд этих условных валют-

¹ До 1981 г. курс СДР определялся на основе средневзвешенного курса 16 валют стран — членов МВФ, внешняя торговля которых составляла не менее 1% мировой торговли. После введения евро «валютная корзина» сократится до 4-х составляющих.

² Подробнее о валютной корзине и проблемах ее исчисления см.: Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. М., 1994. С. 14—16.

ных единиц, что соответствует примерно 28,9 млрд долл. Россия, согласно квоте МВФ, может рассчитывать на 1,7 млрд долл. из этой суммы.

СДР как коллективная резервная валюта не смогла занять того места, которое отводилось ей при ее создании. Она не поколебала существенно позиции доллара. В свою очередь определенные резервные функции приобрели другие валюты промышленных стран: марка ФРГ, швейцарский франк, японская иена.

Другим видом коллективной резервной валютной единицы, определяемой на основе стоимости «корзины валют», до недавнего времени (1999 г.) являлась ЭКЮ (European currency unit). ЭКЮ базировалась на основе 12 валют ведущих стран Европы, входящих в ЕС. Вес каждой валюты в корзине определялся в зависимости от доли, которой располагало государство-член в ВВП и в экспорте внутри Союза. Самым весомым компонентом ЭКЮ, около 1/3, была германская марка. В отличие от СДР эмиссия официальных ЭКЮ была частично обеспечена золотом и долларами. Объем эмиссии ЭКЮ превышал выпуск СДР. Так же, как и СДР, ЭКЮ была представлена в безналичной форме, в виде записи на счетах центральных банков (или коммерческих банков) при безналичных перечислениях по ним.

В отличие от СДР ЭКЮ имела более широкую сферу применения. ЭКЮ использовалась не только в официальном, но и в частном секторе. В частности, ЭКЮ выступала как валютная единица в совместных фондах и международных валютно-кредитных финансовых организациях; как валюта единых сельскохозяйственных цен; как средство межгосударственных расчетов центральных банков ЕС при проведении валютной интервенции, как валюта еврооблигационных займов, банковских депозитов и кредитов и др.

Помимо названных коллективных резервных валют, СДР и ЭКЮ, существует коллективная валюта, имеющая хождение в ряде африканских стран. Эта денежная единица — франк КФА (от аббревиатуры французского названия выпускающей ее международной организации — *Communaute Financiere Africain*). В это финансовое сообщество входят бывшие африканские колонии Франции. К ним относятся: Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того, Бенин, Камерун, Центрально-Африканская Республика, Чад, Конго, Экваториальная Гвинея, Габон. Номинально франк КФА — единственное законное платежное средство, имеющее свободное хождение на территории всех стран — членов этой организации. Франк КФА —

стабильная валюта, так как она привязана к французскому франку в соотношении 100:1.

4. Европейская валютная система

ЭКЮ в отличие от СДР не только обладала более широкими функциями, но и стала в определенной степени консолидирующей основой развивающегося и углубляющегося интеграционного альянса западноевропейских государств. Создание ЭКЮ стало также важнейшим шагом на пути создания единой валюты Европы.

Создание Европейского экономического сообщества поначалу не ставило целью образование валютного союза. Статья 105 Римского договора предусматривала лишь согласование экономической политики стран-участниц и образование валютного комитета консультативного характера с целью ускорить координацию валютной политики в необходимой мере. Однако с середины 70-х гг. активизировались поиски путей для создания такого единого валютного объединения. Лидеры Европейского сообщества пытались не только создать валютную единицу, альтернативную доллару США, но и провести валютную интеграцию, осуществлять государственный контроль за колебанием валют.

Основные этапы развития ЕВС

В результате сложных переговоров в рамках Европейского союза в марте 1979 г. была создана Европейская валютная система (ЕВС). Это международная (региональная) валютная система, представляющая собой совокупность экономических отношений, связанных с функционированием единой валюты в рамках европейской экономической интеграции. ЕВС — важнейшая составная часть мировой валютной системы.

Основные вехи предыстории создания ЕВС таковы. В 1972 г. Совет министров ЕЭС принял решение ограничить амплитуду колебания валют стран, входящих в Сообщество, по отношению друг к другу. Для достижения этой цели центральные банки должны были согласовывать свои интервенции на валютном рынке. Так родилась «европейская валютная змея». Пределы колебаний курсов валют стран ЕВС между собой допускались от 1,125 до 4,5% в разные годы. В графическом изображении «змея» означала узкие пределы колебаний курсов валют шести стран ЕЭС (ФРГ, Франции, Италии, Нидерландов, Бельгии, Люксембурга) между собой. Если

курс валюты страны опускался ниже допустимого предела, центральный банк должен был скупать национальную валюту на иностранную.

«Валютная змея» просуществовала в том или ином составе стран-участниц до введения ЕВС. В 1979 г. по инициативе Президента Франции Жискара д'Эстена и канцлера ФРГ Г. Шмидта создается ЕВС.

Создание ЕВС должно было решить следующие задачи:

- установить повышенную валютную стабильность внутри ЕС;
- стать основным элементом стратегии роста в условиях стабильности;
- усилить взаимосвязь процессов экономического развития и придать новый импульс европейскому интернациональному процессу;
- оказать стабилизирующее воздействие на международные экономические и валютные отношения.

Процесс функционирования и развития ЕВС

В 1989 г. Ж. Делор, видный деятель ЕС (председатель Комиссии Европейских сообществ) представил отчет, в котором изложил трехступенчатый план валютного объединения Европы. Этот план включал: 1) осуществление скоординированной экономической и валютной политики отдельных стран ЕС; 2) учреждение Центрального банка ЕС; 3) замену национальных валют единой валютой ЕС.

В 1990 г. происходит расширение ЕВС: в неё включены Великобритания, Испания, Португалия. В 1991 г. подписывается Маастрихтский договор о создании единого европейского пространства. В соответствии с этим договором главы правительств членов ЕС договариваются о создании валютного союза.

Созданная с целью упорядочения колебания курсов западноевропейских валют, ЕВС в течение почти 15 лет успешно справлялась с возложенным на нее функциями. Однако с осени 1992 г. она стала давать заметные сбои.

Одна из главных причин этого — неспособность центральных банков указанных стран справиться со все возрастающими атаками биржевых спекулянтов, игравших на понижение в расчете на девальвацию валют.

Первой пострадала итальянская лира. Банк Италии был вынужден прибегнуть к массивным интервенциям для спасения своей денежной единицы. Правительства стран ЕС решают прибегнуть

к 7%-ной девальвации лиры, но она продолжает падать. 17 сентября 1992 г. после экстренного заседания валютного комитета Сообщества лира покидает ЕВС¹.

Летом 1993 г. 5 из 8 состоявших в системе ЕВС денежных единиц — французский и бельгийский франки, датская крона, испанская песета и португальский эскудо — упали до установленного для них нижнего предела. Центральными банками было принято решение о том, что не надо искусственно поддерживать свои валюты. Они могут колебаться вокруг фиксированных курсов на 15% в ту или другую сторону. Центральные банки также могут понижать учетные ставки, которые они сохраняли на высоком уровне с целью поддержания обменных курсов.

Развитие западноевропейского хозяйственного комплекса, увеличение степени взаимопроникновения и взаимозаменяемости экономики способствовали нарастанию потребностей в проведении единой макроэкономической политики. Однако, с другой стороны, различия в бюджетной, денежно-кредитной, валютной политике стран — членов ЕС вели к колебанию цен, процентных ставок, валютных курсов, что мешало развитию производительных сил рынка.

Перечисленные экономические и ряд политических факторов привели к провозглашению в Едином Европейском Акте (1984 г.) цели Сообщества — создания экономического и валютного союза.

Экономический и валютный союз предстают как объединение государств, имеющих единый рынок, денежную единицу и специальные институты, отвечающие за формирование и проведение единой макроэкономической политики. Экономический и валютный союз должны представлять собой две составные части единого целого. Процесс унификации в экономической и валютной сферах должен протекать параллельно, взаимосвязанно. Важнейшим результатом этого процесса должен был стать переход к единой валюте в рамках ЕС с единым центром формирования валютной и денежно-кредитной политики — единым Центральным банком.

Завершающий этап формирования ЕВС. Создание евро

В соответствии с Маастрихтским договором заключительная стадия создания государствами ЕС валютного союза, когда курсы национальных валют будут окончательно зафиксированы по отношению

друг к другу, должна наступить в конце 90-х гг. Первый этап этого процесса начался в 1990 г., с момента либерализации оборота капиталов в ЕС, усиления сотрудничества между центральными банками стран Союза, свободой расчетов в ЭКЮ и общим сближением экономик.

На втором этапе (с января 1994 г.) были приняты более жесткие меры по координации экономической и валютной политики на основе ратифицированного в 1993 г. Маастрихтского договора, начат процесс создания единой системы центральных банков ЕС. В 1994 г. был образован Европейский валютный институт (Европейская валютная ассоциация) — прообраз Европейского центрального банка.

Третья, заключительная стадия создания валютного союза, согласно плану ЕС, была разбита на три новых этапа.

На первом этапе, который фактически начался с 1998 г. были определены те страны, которые отвечают критериям, являющимся пропуском в валютный совет. К числу этих критериев, установленных Маастрихтским договором, относятся: низкий уровень инфляции, дефицит госбюджета (не более 3%), соответствующий размер учетной ставки, стабильность национальной валюты.

Полностью соответствующие этим критериям 11 государств образовали валютный союз. В него вошли Германия, Франция, Италия, Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Испания, Португалия, Ирландия, Австрия, Финляндия. Зона действия новой денежной единицы получила название Евроленд. Позднее к зоне валютного союза присоединятся остальные члены ЕС, включая Великобританию, Грецию¹, Данию, Швецию. В перспективе число стран-участниц может быть расширено до 26².

К 1998 г. Европейская валютная ассоциация исчерпала свои полномочия. Взамен был создан Европейский Центральный банк (ЕЦБ) и развернута система национальных центральных банков — так называемая Евросистема, которая создает и определяет границы единой денежной политики на заключительном этапе создания валютно-экономического союза.

¹ Греция вступила в зону евро в конце 2000 г.

² В 11 странах Евроленда проживает около 300 млн потребителей, что больше, чем в США и Японии. В потенциальных странах Евроленда будет проживать почти 0,5 млрд человек. Совокупный ВВП потенциальных стран «зоны евро» превзойдет ВВП США.

¹ В ноябре 1996 г. итальянская лира возвращается в Европейскую валютную систему при обменном курсе 990 ед. за немецкую марку.

Задачи Евросистемы и Европейского ЦБ

Главной задачей Евросистемы является сохранение стабильности цен. При этом она должна поддерживать проведение и осуществление основной экономической политики в ЕС. Конкретные задачи Евросистемы включают:

- выработку и исполнение валютной политики зоны евро;
- осуществление операций с иностранной валютой;
- владение и управление официальными иностранными резервами стран — членов Союза;
- обеспечение бесперебойности в операциях платежных систем.

Европейский ЦБ выполняет консультативную роль перед ЕС и имеет национальные полномочия в вопросах, находящихся в пределах его компетенции, особенно когда дело касается Союза или национального законодательства.

Процесс принятия решения в Евросистеме централизован и проходит через ответственные за принятие решений подразделения ЕЦБ, т.е. Правительственный Совет и Исполнительный Совет.

На втором этапе (1999—2001 гг.) ЭКЮ упраздняялась. Начало этого этапа характеризуется окончательным установлением обменных курсов для валют 11 стран — членов Валютного Союза и началом осуществления единой валютной политики под руководством ЕЦБ. ЕЦБ стал использовать единую валюту евро в операциях по валютному обмену.

Коммерческие банки и финансовые организации также пользовались ею на валютных рынках. Во Франкфурте, где базируется действующий Европейский центральный банк, первая тендерная операция с евро состоялась 4 января 1999 г.

Следующим шагом заключительного этапа (2002—2003 гг.) стала замена национальных монет и купюр новыми европейскими денежными единицами — евро. Новая единая валюта поступила в наличное обращение. Соответствующие изменения были внесены в системы расчетов, осуществляющихся в национальной валюте. На первых порах (в течение 6 месяцев) новая валюта была в ходу одновременно с национальными валютами. В конце этого периода национальные деньги, согласно плану, утратили «статус платежного средства».

На этом этапе все банковские счета на пространстве Европейского валютно-экономического союза были конвертируемы в европейскую валюту, если это уже не произошло раньше по собственной инициативе их держателей.

Единая европейская валюта, полагают многие экономисты, имеет все шансы стать одной из самых мощных в мире. Она должна стать важным фактором стабильности ЕС, облегчив борьбу с инфляцией, повысив конкурентоспособность товаров и услуг 15 государств ЕС в сражении за рынки с США и Японией.

Теория оптимальных валютных зон

Согласно теории оптимальных валютных зон, впервые выдвинутой американским экономистом Р.Манделлом (1961 г.), наднациональное расширение сферы действия одной из валют приносит заметные выгоды — более прозрачные цены, меньшие транзакционные издержки, большую определенность для инвесторов, более высокую конкуренцию. Так, в единой валюте приведена рыночная капитализация ведущих европейских компаний и их дивидендная доходность. Капитал начнет перетекать от низких ставок к более высоким, что объективно будет способствовать уничтожению разрыва в доходности финансовых инструментов различных стран с общей тенденцией к ее понижению в условиях обострения конкуренции.

Для ЕС выгоды от введения евро Европейская комиссия оценила в размере 0,5% ВВП. Единая валютная политика, проводимая независимым центральным банком, должна также стабилизировать цены, что весьма выгодно для большинства европейских стран с низкими уровнями инфляции.

Появление евро должно повлечь за собой рост объема всех сделок, связанных с ценными бумагами. В настоящее время европейские финансовые рынки из-за своей разобщенности в состоянии привлечь лишь относительно небольшую часть мировых инвестиций. Такая ситуация не соответствует реальной финансовой и экономической мощи ЕС. Введение же единой валюты повысит интерес инвесторов всего мира к ЕС.

Введение евро должно привести к тому, что рынок этой валюты превратится в один из важнейших в мире валютных рынков. А сама единая валюта имеет все шансы занять место доллара на европейском рынке капиталов.

Переход к евро должен внести кардинальные перемены в финансовую ситуацию всего мира. Единая европейская валюта сможет на равных соперничать с долларом и иеной. Банки, как правило, должны рассчитывать на резкое увеличение объема сделок и рост прибылей, которые они получают на финансовых рынках благодаря дальнейшей интернационализации инвестиций.

Новая денежная единица позволит также ликвидировать значительные расходы, связанные с переводом одной валюты в другую, которые, по некоторым оценкам, составляют от 40 до 50 млрд долл. в год. Например, француз, совершивший поездку до введения евро по 10—12 западноевропейским странам с 2 тыс. долл., почти половину этой суммы потеряет при обмене одной валюты на другую.

В то же время появление евро означает, что биржевые спекулянты теперь не смогут больше играть на обесценивании одной европейской валюты по отношению к другой. С появлением евро исчезли и операции, в основе которых лежит разница в учетных ставках, которые выравниваются внутри ЕС.

Расширенные выгоды от использования единой валюты можно сопоставить с убытками от потери двух важных экономических рычагов: независимой денежно-кредитной политики и возможности изменения валютного курса. Потеря таких рычагов особенно чувствительна, если страна подвержена риску негативного воздействия «асимметричных нарушений», оказывающих на них иное влияние, чем на остальную часть валютной зоны. Такая страна больше не сможет реагировать при помощи изменения своей денежно-кредитной политики или девальвации собственной валюты.

Теория оптимальных валютных зон предлагает в этом случае три рецепта. Первый — подвижность трудовых ресурсов: рабочие попавшей в кризис страны должны иметь возможность и желание свободно переезжать в другие страны. Второй — гибкость заработной платы и цен: страна должна быть способна регулировать их в ответ на кризисную ситуацию. Третий — наличие автоматического механизма перевода бюджетных ресурсов в страну с обострившимся экономическим положением.

В соответствии с указанной теорией, для того чтобы валютная зона работала успешно, «асимметричные нарушения» должны быть редкими. При этом важно, что экономики стран, входящих в валютную зону, находятся в сходных фазах экономического цикла и имеют сходную структуру. Кроме того, единая финансовая политика должна влиять на все составные части одинаково. Не должно возникать культурных, языковых или юридических барьеров для перемещения рабочей силы через границы. Должна существовать гибкая система заработной платы и, кроме того, определенная система стабилизирующих трансфертных механизмов.

Несмотря на благоприятные прогнозы по введению евро, практика функционирования единой европейской валюты пока не оправды-

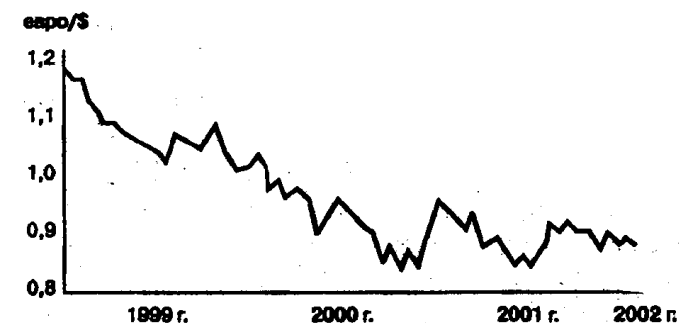


Рис. 11.2. Курс евро к доллару

вает возлагавшихся на нее надежд. Стартовав с отметки 1,174 долл. за 1 евро в январе 1999 г., в начале 2002 г. курс евро снизился до уровня 0,86 долл. за 1 евро (см. рис. 11.2). Введение в наличное обращение наличных евро не стало толчком для роста его курса. Сравнивая перспективы американской и европейской экономик, а также принимая во внимание валютные режимы многих стран, международные финансовые спекулянты пока делают выбор в пользу американской валюты. Таким образом, наступление евро на позиции доллара пока откладывается. Однако по мере улучшения экономической конъюнктуры в странах ЕС, подъема европейской экономики, а также перевода части валютных резервов ряда стран в евро (Японии, Китая, Тайваня и др.), обладающих существенными валютными запасами, может способствовать росту курса евро и его укреплению на международной арене.

Пока же, по данным МВФ на конец 2000 г. на доллары приходится 68,4% мировых валютных резервов, на европейские валюты — 12,7%. Доля США в мировой экономике и мировых торговых потоках существенно меньше доли доллара в резервах. Однако столь значительные запасы долларов (например, только в Китае они превышают 200 млрд) объясняются валютным режимом в большинстве стран. Курс национальной валюты устанавливается к доллару, а размер долларовых резервов имеет важное значение для ограничения курсовых колебаний.

Влияние введения евро в Россию

Россия, имеющая устойчивые торгово-экономические и финансовые отношения с ЕС, объективно окажется привязанной к евро. Компании, осуществляющие торгово-экономические связи со стра-

нами ЕС, будут заинтересованы в том, чтобы обслуживание этих связей велось в евро. При широком использовании евро в международных торговых операциях появятся возможности для более надежного планирования внешнеторговых операций, так как легче будет сопоставлять цены. Российские экспортеры не будут более нести курсовые риски или сами страховать от них. Проще будет работать фирмам, имеющим большое количество партнеров в разных странах. Следует отметить, что для России снижение курса евро по отношению к доллару весьма выгодно, поскольку большая часть российского экспорта номинирована в долларах, а импорт, наоборот, в евро.

Поскольку Россия стремится к активному освоению международных финансовых рынков, в ближайшие годы ее ведущие финансовые институты должны будут выработать баланс между евро, долларом и другими валютами в новых эмиссиях долговых обязательств. Евро имеет существенные шансы стать важной мировой резервной валютой. Перевод валютных резервов в евро продолжит уже заметную тенденцию. В период с 1973 по 1997 г. доля иены в официальных резервах возросла с 0,1 до 7,9%, немецкой марки — с 7 до 14,5%, в то же время доля доллара США снизилась с 76 до 61,1%.

С образованием валютного союза в Европе возникнет второй по величине в мире финансовый рынок. Это, как полагают специалисты, должно способствовать притоку инвестиций в Россию. У российских эмитентов появятся новые возможности для размещения ценных бумаг на европейском рынке.

Однако для российских предпринимателей появились и некоторые сложности. Во-первых, предстоит произвести пересчет всех российских активов и пассивов в Европе (долги, контрактные обязательства, оценка недвижимости, ценные бумаги и др.).

Во-вторых, возникает вопрос о гарантиях для российских экспортеров, у которых имеются долгосрочные контракты с партнерами из ЕС. При пересчете контрактов, заключенных в долларах США, в евро неизбежны потери. Кто будет нести эти риски?

В-третьих, сложности с евро могут возникнуть у представителей малого и среднего бизнеса, имеющих слабые навыки работы с разными валютами.

5. Тенденции развития международной валютной системы

Современную международную валютную систему иногда называют «несистемной», поскольку механизм регулирования курсов между основными международными валютами практически отсутствует. Следует признать, что введение плавающих валютных курсов способствовало урегулированию перекосов (дефицитов и избытков) во внешних расчетах ряда стран и ослаблению напряжения в международных валютных отношениях. Вместе с тем плавающие курсы не привели к устойчивому балансу экономического обмена между отдельными звеньями мировой экономики, упорядочению международных финансовых потоков и в итоге к стабилизации валютной сферы.

Уже в 80-х гг. результаты функционирования механизма плавающих курсов оказались не столь эффективными, как ожидалось. С середины 80-х гг. начались поиски путей совершенствования механизма регулирования платежных балансов. Они шли по двум направлениям.

Во-первых, по пути обеспечения большей стабильности валют ведущих промышленно развитых стран. Достижение этого результата рассматривалось по линии увеличения государственного вмешательства, направленного на стабилизацию национальной валюты. С другой стороны, предлагалось осуществлять согласованное межгосударственное вмешательство в функционирование валютных рынков.

Во-вторых, путем создания механизма согласования внутренней макроэкономической политики ведущих промышленно развитых стран. В результате стали проводиться ежегодные совещания глав государств и правительств «большой семерки», а также регулярные встречи постоянно действующей рабочей группы в составе министров финансов и управляющих центральными банками этих стран. Этой же цели служит работа «группы 10», в которую входят руководители финансовых ведомств и центральных банков основных промышленно развитых стран.

В-третьих, эволюция международного валютного механизма состоит в расширении сферы либерализации валютных отношений. Этот процесс имеет две стороны.

Первая — это жесткие требования МВФ к странам — членам фонда по поводу принятия обязательств по ст. VIII Устава МВФ. Данная статья запрещает вводить ограничения на осуществление платежей и переводов по текущим международным операциям, уча-

ствовать в дискриминационных валютных соглашениях, прибегать к практике множественности валютных курсов без одобрения МВФ.

Вторая сторона включает отмену ограничений на международное движение капиталов, т.е. установление конвертируемости валют в полном объеме.

В результате многих предложений специалистов выработаны некоторые подходы, которые могут быть положены в основу новой модели мировой валютной системы.

Прежде всего это

- образование нескольких мировых «валютных полюсов» при сокращении доминирующей роли доллара США;
- отход от свободного «плавания» курсов валют;
- усиление коллективных мер по регулированию МВС, включая наращивание международного регулирования внутренней макроэкономической политики ведущих стран;
- введение тотальной конвертируемости всех валют;
- временный отказ от планов превращения СДР в стержень мирового валютного устройства и от возврата к системе паритетов, выраженных в СДР.

В свою очередь, введение евро также может существенным образом повлиять на механизм реализации международной валютной системы и стать одним из важных ее звеньев.

После Второй мировой войны международная валютная система развивалась от Бреттонвудской системы, в центре которой был доллар и жестко фиксированный механизм валютных курсов, к более диверсифицированной системе. Это отражало общее движение мировой экономики, которая преобразовывалась из системы с монопольным положением США в систему, в рамках которой экономическое могущество распределяется между ЕС, Японией, США, а также такими регионами, как Юго-Восточная Азия и Латинская Америка. Хотя доллар все еще остается главной резервной валютой, его роль в начале XXI в. будет уменьшаться вследствие возрастания роли экономик других стран.

Переход к плавающим валютным курсам стал главным изменением международной валютной системы во второй половине XX в. Введение этого механизма в определенной степени отразило высокую степень независимости многих стран при их все более нарастающей взаимозависимости.

ЛИТЕРАТУРА

- Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красавиной. М., 2000.
- Наговицын А.Г. Валютная политика. М.: Экзамен, 2000.
- Курочкин Д.Н. Евро. Новая валюта для старого света. Минск: Европейский гуманитарный институт, 2000.
- Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений / Под ред. В.В. Круглова. М., 1998.
- Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М., 1994.

Глава 12. Международные валютно-финансовые и кредитные рынки

1. Международный валютный рынок

Международные валютные и финансово-кредитные рынки представляют собой одно из важнейших звеньев мирового хозяйства, международных экономических отношений.

Последние полтора десятилетия явились периодом бурного развития финансовых рынков. С 1980 г. суммарная ценность финансовых активов ведущих стран мира увеличивалась в 2,5 раза быстрее, чем их ВВП. Соотношение стоимости мировых валютных и торговых операций возросло с 10:1 в 1980 г. до 80:1 в 2001 г.

Объем мирового рынка облигаций в 1999 г. составил 36,3 трлн долл.¹, а рынка акций — 35,7 трлн долл.

Общий объем ценных бумаг в мире к началу XXI века оценивается в 350 трлн долл., т.е. на порядок выше совокупного валового мирового продукта. Производные финансовые инструменты на начало 1999 г. достигли 150 трлн долл.²

Объективной основой развития финансового рынка являются закономерности оборота функционирующего капитала. В одних местах возникает избыток свободного капитала, в других появляется спрос на него. Мировые валютные, финансово-кредитные рынки разрешают это противоречие на уровне мирового хозяйства.

Международные экономические отношения, в частности мировая торговля товарами, услугами, движение капиталов, порождают необходимость в постоянном валютном обеспечении этих связей, в купле-продаже национальных валют.

¹ Рубцов Б.Б. Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития. М.: Фин. акад. при Правительстве РФ, 2000. С. 15.

² Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок. Тенденции и инструменты. М.: Экзамен, 2000. С. 23.

Что представляют собой валютные рынки

Национальные валютные рынки представляют собой центры, где совершается купля-продажа иностранных валют за национальную по курсу, складывающемуся на основе спроса и предложения. Основными участниками рынка иностранной валюты являются банки, инвестиционные фонды, ТНК, физические лица.

Фактически валютный рынок представляет собой сеть телефонных, телефаксных, виртуальных контактов между основными участниками торговли иностранной валютой. В ряде стран созданы специальные валютные биржи, работающие определенное время.

Решающим фактором при торговле валютой является информация. Обмен информацией проводится через сеть спутниковой и мониторинговой связи. Мониторы установлены во всех финансовых учреждениях, торгующих иностранной валютой. Они имеются также у маклеров и других заинтересованных лиц и организаций. В конце 80-х гг. банки совершали 85—95% валютных сделок между собой на межбанковском рынке, а также с торгово-промышленной клиентурой. В середине 90-х гг. все большее число сделок совершается не банками, а инвестиционными фондами.

Валютный рынок в международной экономике выполняет следующие основные функции:

- 1) обслуживание международного оборота товаров, услуг и капиталов. На долю валютных операций, обслуживающих международную торговлю, приходится около 10% всех валютных операций;
- 2) формирование валютного курса на основе спроса и предложения на валюту;
- 3) предоставление механизмов защиты от валютных рисков, движения спекулятивных капиталов.

Валютные операции, не связанные с обслуживанием мировой торговли, а являющиеся чисто финансовыми трансферами (спекуляции, хеджирование¹ и др.) преобладают на валютном рынке;

4) использование валютного рынка как инструмента для проведения денежно-кредитной политики центрального банка той или иной страны. Национальные валютные рынки существуют во всех странах с развитой рыночной экономикой. По мере развития национальных рынков и их взаимных связей сложился единый мировой валютный рынок.

¹ Хеджирование (hedging) — заключение срочной сделки для страхования цены или прибыли.

Предпосылками формирования мировых рынков валют являются:

- интернационализация хозяйственных связей;
- концентрация капитала в производстве и банковском деле;
- развитие межбанковских телекоммуникаций.

Международный валютный рынок включает глобальные, региональные, национальные (местные) валютные рынки. Эти рынки различаются по объемам, характеру валютных операций и количеству валют, участвующих в операциях. Глобальные валютные рынки концентрируются в международных финансовых центрах (МФЦ).

Международные финансовые центры

МФЦ — это места сосредоточения банков, специализированных кредитно-финансовых институтов. В них осуществляются международные валютные, кредитные, финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом. Среди МФЦ выделяются валютные рынки в Лондоне, Нью-Йорке, Франкфурте-на-Майне, Париже, Токио.

В начале 90-х гг. около 50% международных валютных сделок осуществлялось на трех мировых валютных рынках: лондонском, нью-йоркском, токийском. Общий ежедневный объем международных валютных операций к концу 90-х гг. достигал 1,5 трлн долл.¹ По объему операций валютные рынки превосходят среднегодовые обороты как финансовых, так и нефинансовых рынков, составляя, по некоторым оценкам, от 200 до 250 трлн долл. США.

В Европе ведущим финансовым центром является Лондон, занимающий первое место в мире по валютным, депозитным и кредитным операциям. Только ежедневный объем сделок с валютой в английской столице приближается к 500 млрд долл.

В конце 60-х гг. выросли финансовые центры на Дальнем Востоке — в Токио, Сингапуре, Сянгане. Этому способствовало быстрое развитие экономики Японии и других азиатских «драконов», которые завоевывают прочное положение в мировой торговле и превращаются в кредиторов западных стран.

Наконец, в 80-х гг. возникли новые финансовые центры на бывших «задворках» мирового хозяйства — в Бахрейне, Панаме, на Ба-

гамских, Каймановых и нидерландских Антильских островах. Они функционируют на офшорных началах, т.е. финансовые операции здесь не подвергаются национальному регулированию. Как правило, они имеют льготный валютный режим, что и привлекает сюда транснациональные банки и корпорации. В этих налоговых гаванях иногда лишь регистрируются сделки, совершаемые в различных частях света. На офшорные финансовые центры приходится 26% финансовых активов и 31% прибыли ТНК США.

Для современных валютных рынков свойственны следующие особенности:

1) глобализация и интеграция валютных рынков на основе интернационализации мировых хозяйственных связей, широкого использования автоматических средств связи при осуществлении валютных сделок;

2) децентрализация и глобальный масштаб валютных операций. Подавляющая масса сделок совершается непосредственно между банками и использованием ЭВМ;

3) унификация валютных операций;

4) широкие масштабы спекулятивных сделок;

5) нестабильность валютных курсов.

Валютные рынки обеспечивают оперативное осуществление международных расчетов, взаимосвязь мировых валютных рынков с кредитными и финансовыми рынками. С помощью валютных рынков пополняются валютные резервы банков, предприятий, государства. Кроме того, механизм валютных рынков используется для государственного регулирования экономики, в том числе на макроуровне в рамках группы стран (например, ЕС).

2. Международный рынок ссудных капиталов. Рынок евровалют и евро рынков капиталов

Международные кредитно-финансовые отношения охватывают систему отношений, связанных с движением ссудного капитала на мировом кредитном и финансовом рынках. Мировой рынок ссудных капиталов возник на основе международных операций, национальных рынков ссудных капиталов, развиваясь в ходе их интернационализации.

Мировой рынок ссудных капиталов приобрел в последнее время стремительное развитие.

¹ Обмены между отдельными европейскими денежными единицами представляют собой лишь незначительную часть на мировом рынке валютных обменов. На доллар США приходится 83% подобных операций.

Причины развития рынка ссудных капиталов

Такое развитие обусловлено: долгосрочными тенденциями движения ссудного капитала, общей либерализацией внутригосударственного законодательства, регулирующего это движение на национальном уровне, расширением действия ценных бумаг, интеграционными процессами. Мировой рынок ссудных капиталов охватывает совокупность различных компаний, банков, валютно-кредитных учреждений, обеспечивающих движение ссудного капитала в международном масштабе.

Бурное развитие международных финансово-кредитных отношений в последней четверти XX в. привело к тому, что рынок ссудных капиталов стал одним из важнейших факторов международных экономических отношений.

Мировой рынок ссудного капитала включает национальные рынки ссудного капитала (внутренние операции) и международные рынки ссудного капитала, в том числе региональные рынки (евровалютные операции на евrorынках).

В зависимости от сроков движения ссудного капитала и от экономического содержания операций мировой ссудный рынок разделяется на три части:

- мировой денежный рынок;
- мировой рынок капиталов;
- мировой финансовый рынок.

Мировой денежный рынок охватывает краткосрочные депозитно-ссудные операции (от одного дня до года) и рынок евровалют. Здесь преобладают межбанковские ссуды и депозиты, депозитные сертификаты, векселя, банковские акцепты.

Мировой рынок капиталов включает две составляющие: средне- и долгосрочные иностранные кредиты и еврокредиты (от одного года до 15 лет).

Мировой финансовый рынок — это та часть рынка ссудных капиталов, где в основном осуществляется эмиссия, купля-продажа ценных бумаг. Этот рынок включает: рынок иностранных займов, размещаемых заемщиками-нерезидентами на национальных рынках, и рынок еврозаймов (наднациональный рынок капитала), размещаемых на евrorынке.

Евrorынок — это рынок, на котором проводятся операции по кредитам и займам в евровалюте.

Евровалюта — это конвертируемая валюта какой-либо страны, переведенная на счета иностранных банков и используемая ими

для операции во всех странах, включая страну — эмитента этой валюты.

Евrorынки не являются правительственными, государственными рынками. Их возникновение обусловлено потребностями предприятий, инвесторов, а также некоторых стран. Операции на евrorынках ускользают от государственного валютного регулирования и от налогового законодательства конкретной страны.

Евrorынки возникли в конце 50-х гг. К числу причин их возникновения относят:

- 1) появление предложений по размещению долларов вне США;
- 2) большой спрос на доллары США в Европе;
- 3) регламентацию властей США, усложняющих валютные операции с долларом внутри страны по сравнению с операциями на свободном рынке;
- 4) желание европейских банков найти орудие финансирования международных операций.

На рынке евровалют поначалу господствовал только евродоллар.

Появление евродоллара

Евродоллар — это доллар США, полученный западноевропейским банком в качестве вклада. Доллар, записанный в пассив банка в качестве обязательства во французском или британском банке, является евродолларом. Постепенно евродоллар перерос в феномен евровалюты. Так, например, французский франк или немецкая марка в пассиве банка в Люксембурге или Великобритании является еврофранком или евромаркой.

В нынешних операциях на евrorынках преобладают сделки с евродолларами (более 70%), евромаркой (20%) и швейцарским франком (6%).

Следует отметить тот факт, что возникновению евродоллара во многом способствовали власти СССР. По свидетельству М. Пembro, советские власти не хотели ни вкладывать доллары в американские банки, ни размещать их на валютном рынке США. Такая позиция объяснялась, в частности, нежеланием укреплять финансовую мощь США, боязнью блокировки счетов СССР в случае возможных конфликтов и т.п. В результате доллары, которыми владел СССР, были вложены в Евробанк — филиал Госбанка СССР в Европе, а затем в Московский народный банк в Лондоне. В свою очередь британские банки также приложили усилия для создания евродоллара.

Рынок евровалют имеет интернациональный характер. Крупные операции на этом рынке происходят в Азии (Сянган и Сингапур),

Карибском бассейне (Багамские и Каймановы острова), в Канаде, а также Лондоне. Ведущим центром рынка евровалют является именно Лондон. Люксембург — центр вкладов в евромарках, а Брюссель и Париж — центры вкладов в еврофунтах. 60% операций с евровалютами приходится именно на эти европейские столицы.

Основными источниками евродолларов являются:

- 1) иностранные государства или граждане, желающие хранить доллары вне США;
- 2) международные корпорации и европейские банки, имеющие запасы наличности и превышающие текущие потребности;
- 3) резервы стран с положительным внешнеторговым балансом, например Япония, Тайвань, Германия.

Спрос на евровалюты предъявляют частные лица, компании, национальные правительства, нуждающиеся в капитале; инвестициях и средствах для уплаты долгов и процентов по ним.

В начале 80-х гг. объем рынка евродолларов превысил возможности национальной банковской системы США. В этих условиях правительство США решило ввести международные банковские услуги, что позволило американским банкам привлечь часть рынка евровалют в США. В отношении международных банковских услуг не применяются ни требования по обязательному резервированию, ни федеральное депозитное страхование. Они также не подлежат ни федеральному налогообложению, ни обложению подоходным налогом штата Нью-Йорк.

Активное развитие еврорынков в 60—70-х гг. привело к тому, что в 80-х — начале 90-х гг. они заметно диверсифицировали свою деятельность. Начиная с 80-х гг. происходит бурное развитие рынков ценных бумаг: еврооблигаций, евроакций, евроексселей, финансовых инноваций¹. Например, еврооблигации выпускаются для осуществления еврозаймов.

Еврозаймы, как правило, выпускаются с помощью крупных банков, организующих для их выпуска международные консорциумы и синдикаты. К участию в консорциумах банки привлекают различные кредитно-финансовые институты: пенсионные фонды, страховые и инвестиционные компании. К началу 90-х гг. на еврозаймы приходилось около 80% общей суммы международных займов.

¹ Финансовые инновации означают то, что инвесторы и заемщики из промышленно развитых стран управляют своими активами и пассивами на основе комбинации валют и сроков платежей. Они также получают возможность быстро покрывать и изменять соответствующие валютные и кредитные риски.

Еврооблигации

Еврооблигации (евробонды) обычно выпускаются на срок от 7 до 15 лет. В 80-х гг. появились облигации, выпущенные на 30 и 40 лет. Основные заемщики — правительства, международные организации, ТНК, местные органы власти, государственные учреждения.

Еврооблигации могут выпускаться иностранными или национальными компаниями, отдельными государствами. Евробонды деноминируются в иностранной валюте. Например, облигация, деноминируемая в немецких марках, является евробондом, если она продается за пределами Германии независимо от того, была она эмитирована в Германии или где-либо еще. Большинство евробондов деноминируются в долларах и продаются в Европе. Евробонды являются облигациями на предъявителя. Это означает, что они не регистрируются, а налог на полученный по ним доход не взимается. Большое количество евробондов хранится в Швейцарии на счетах нерезидентов этой страны.

Евробонды могут приносить либо фиксированный, либо плавающий процент своим владельцам. Евробонды с плавающей ставкой имеют купонные процентные выплаты, величина которых привязана к ставке ЛИБОР¹. Ставка процента может корректироваться один раз в 6 месяцев или ежегодно. К середине 80-х гг. большинство евробондов имело плавающую ставку процента.

Некоторые евробонды предоставляют право выбора их конверсии в определенное число акций компании — эмитента этих обязательств. Конвертируемые евробонды называются «обязательства, связанные с акциями».

В 1998 г. на рынке евробумаг появились рублевые евробонды. Рублевые еврооблигации относятся к классу ценных бумаг с двойной валютной деноминацией. Все расчеты по ним (продажа, покупка, погашение, выплата процентов) осуществляются в долларах США, но по текущему рублевому курсу.

Эмитентами рублевых облигаций выступили Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и Международная финансовая корпорация. Объективной необходимостью выпуска рублевых евробондов является желание многих иностранных инвесторов работать с российской валютой, но не на российском рынке в силу его повышенной рискованности. ЕБРР предоставляет возможность этим ин-

¹ См.: гл. 11, п. 4 «Европейская валютная система».

весторам «играть» с российским рублем, избегая связанных с этим основных рисков.

Развитие евროрынков позволило создать возможность свободного соотношения спроса и предложения на финансовые ресурсы в мировом масштабе. Еврорынки дают возможность предприятиям удовлетворять потребности в финансировании, не обращаясь к внутреннему рынку капиталов. Они дают возможность национального размещения финансовых ресурсов.

Развитие евроборьнков и интернационализация международных финансовых рынков — положительное явление для развития экономических отношений в той же степени, что и развитие и интернационализация товарных рынков в области международного разделения труда.

Динамичное развитие международных финансовых отношений привело к существенным изменениям на мировом финансовом рынке. Так, в 50—60-х гг. среди мировых рынков долгосрочного капитала доминировали рынки акций и облигаций США. В 90-е гг. из общей стоимости акций, обращающихся на мировых рынках, почти 50% составляют японские. Доля США снизилась до 30%. На Великобританию приходится менее 10%, а Германия, Канада и Франция обладают примерно 2,5%-ным пакетом каждая.

3. Новые международные финансовые инструменты

Зарубежная и отечественная практика подразделяет финансовые рынки на:

- первичный, т.е. рынок сделок с реальным товаром;
- вторичный — «бумажный» рынок, т.е. рынок имущественных прав, материализованных в документах (титуллов собственности), — рынок ценных бумаг.

Последние десятилетия ознаменовались появлением и активным развитием еще более сложных инструментов, производных от вторичного рынка — рынка ценных бумаг. К числу финансовых инструментов, в основе которых лежат другие, более простые финансовые документы, относятся финансовые деривативы (дериваты). Как правило, основой дериватива является финансовый инструмент, обращающийся на наличном рынке, например облигация или акция.

К числу финансовых деривативов относятся: фьючерсы, опционы, опционы на фьючерсные контракты и свопы, депозитарные расписки и др. Все эти инструменты играют важную роль в управлении рисками.

Торговля финансовыми деривативами началась на внебиржевом рынке. В начале 70-х гг. XX в. появились фьючерсные и опционные биржи для финансовых деривативов¹. Эти биржи дали огромный импульс развитию рынков операций с производными финансовыми инструментами.

Появление новых финансовых инструментов явилось результатом активной инновационной деятельности на рынках ценных бумаг. Непосредственными причинами, способствующими такой деятельности и стимулирующими создание новых финансовых инструментов, стали: постоянные колебания курсов валют, курсов ценных бумаг и процентных ставок по заемным средствам. Вследствие этого появилась необходимость в поиске средств защиты от рисков операций с валютой, займами, ценными бумагами.

Одним из инструментов финансового рынка, получившего распространение в последние годы, в том числе и среди российских компаний, являются депозитарные расписки.

Депозитарная расписка — это производная ценная бумага, выпущенная на бумаги иностранного эмитента и имеющая свободное хождение в стране выпуска. Различают два вида депозитарных расписок: американские (АДР) и глобальные (ГДР). АДР обращаются на рынке США и деноминированы в долларах. ГДР функционируют как на рынке США, так и на рынках Западной Европы. Депозитарные расписки — это инструмент для приобретения инвесторами ценных бумаг иностранных эмитентов.

Впервые АДР были выпущены в 1927 г. в США. Решающим событием в эволюции рынка АДР было принятие в 1955 г. правил регистрации этих обязательств Комиссией по ценным бумагам и фондовым биржам. С тех пор количество АДР, обращающихся на американском рынке, постоянно растет.

Без АДР американским инвесторам было бы намного сложнее приобретать ценные бумаги иностранных корпораций, большей части которых закрыт прямой доступ на американский рынок. АДР часто оказываются надежнее и дешевле оригинальных ценных бумаг. В международной фондовой торговле на пути конечного покупателя стоит до 10 посредников — брокеры, банки, валютные дилеры и т.д.

¹ Рынки операций с фьючерсами возникли в середине XIX в. в Чикаго. Финансовые фьючерсы появились лишь в 70-х гг. XX в. Первыми финансовыми фьючерсами стали контракты на основе иностранной валюты. В середине 70-х гг. началась торговля процентными фьючерсами, а в начале 80-х гг. появились операции с фьючерсными контрактами на основе фондовых индексов.

АДР котируются как на биржах, так и на внебиржевом рынке. Условия их обращения ничем не отличаются от условий обращения ценных бумаг американских корпораций. Как правило, одна АДР соответствует одной акции иностранной корпорации. В случае, если стоимость базовой бумаги существенно отличается от американских норм, АДР либо объединяют несколько акций, либо выпускаются пакетами на одну акцию.

В большинстве случаев эмиссия АДР не зависит от базовой корпорации. Инициаторами выпуска являются американские финансовые институты, отличающие растущий интерес к той или иной иностранной корпорации. Однако в последнее время все более популярными становятся АДР, спонсируемые самими иностранными эмитентами, которые таким образом мобилизуют дополнительный собственный капитал на рынке США.

Выпуск спонсируемых АДР осуществляется по инициативе самого эмитента и может происходить как на уже выпущенные акции, так и на акции новых эмиссий в зависимости от уровня АДР. Спонсируемые АДР могут быть трех уровней в зависимости от того, выпускаются они посредством новой эмиссии компании (первичное размещение) или же за счет акций, находящихся в обращении на вторичном рынке страны-эмитента¹ (табл. 12.1).

Таблица 12.1

Типы АДР

Уровень	Форма продажи	Основа АДР	Регистрация на бирже по Акту 1934 г. о биржевых ценных бумагах	Первоначальное публичное предложение по Акту 1933 г.
1	Напрямую/не через биржу	Продажи на вторичном рынке существующих акций и/или частные размещения	Регистрации по законодательству не требуется, однако в соответствии с Положением НАСД, вступающим в силу с апреля 1998 г., будет необходимо за-полнение форм, иден-	Нет

¹ К листингу на любую из трех ведущих бирж США допускаются лишь АДР 2-го и 3-го уровней.

Продолжение табл. 12.1

Уровень	Форма продажи	Основа АДР	Регистрация на бирже по Акту 1934 г. о биржевых ценных бумагах	Первоначальное публичное предложение по Акту 1933 г.
2	Путем перерегистрации на бирже (NYSE, AMEX, NASDAQ)	Продажи на вторичном рынке существующих акций и/или частные размещения	Представление финансовых отчетов за 3 года, отреvizованных в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерии США	Нет
3	Путем регистрации на бирже (NYSE, AMEX, NASDAQ)	Публичное предложение новых акций, которые увеличивают капитал российской компании	Представление финансовых отчетов за 3 года, отреvizованных в соответствии с общепринятыми принципами бухгалтерии США	Форма F-1

Привлекательность АДР для иностранных корпораций обусловлена тем, что американский рынок ценных бумаг характеризуется огромной емкостью, ликвидностью и наибольшей изученностью. Здесь сложились оптимальные условия для мобилизации средств инвесторов.

В последнее время у АДР появились конкуренты. Помимо ГДР имеются депозитарные расписки, размещаемые на азиатском рынке, а также российские депозитарные расписки, появившиеся на фондовой бирже на Бермудах.

АДР, выпущенные на российские акции, обладают рядом преимуществ для своих держателей.

Во-первых, не требуется регистрация у российского реестродержателя, так как все операции по регистрации осуществляются кастодиальным банком, являющимся номинальным держателем акций, на которые выпущены АДР.

Во-вторых, существует несколько уровней депозитарных расписок, что обеспечивает их свободное обращение на зарубежных фондовых биржах и в системах небиржевого рынка. Это делает их доступными практически для всех инвесторов.

В-третьих, владельцы депозитарных расписок могут осуществлять сделки купли-продажи за пределами страны — эмитента акций, что освобождает их от уплаты местных налогов.

В конце 90-х гг. депозитарные расписки используются более чем в 60 странах мира (около 1,5 тыс. проектов, включая программы частного размещения). Около 20% проектов приходится на страны с развивающимися рынками, и предполагается, что их доля будет расти.

В середине 90-х гг. распределение АДР по странам мира было таково (%):

Великобритания	18,1
Австралия	14,9
Япония	13,3
ЮАР	8,5
Сянган	6,5
Другие страны	38,7

Рынок АДР на акции российских компаний развивается достаточно высокими темпами. Программы АДР способны решить многие проблемы иностранных инвесторов, желающих вкладывать деньги в быстрорастущие ценные бумаги российских эмитентов и сталкивающихся на этом пути с несовершенством российского законодательства и слабой рыночной инфраструктурой.

4. Развивающиеся финансовые рынки в системе МЭО

Термин «развивающиеся рынки» (emerging markets), как правило, используется по отношению к фондовым рынкам. Он был введен в оборот экспертами Международной финансовой корпорации (МФК) группы МБРР в середине 80-х гг., когда здесь разрабатывалась концепция создания фондов и развития рынков капитала в наименее развитых регионах мира.

Признаки развивающихся рынков

Общей чертой развивающихся рынков, привлекающих портфельных инвесторов, является потенциально более высокая прибыльность операций с ценными бумагами. Обусловлено это стремительным экономическим ростом и постоянным расширением фондовых рынков многих развивающихся стран, что стимулирует появление новых компаний и влияет на изменение котировок их акций.

Развивающимися обычно называют рынки, капитализация которых составляет менее 3% от мирового уровня. В силу быстрого роста развивающихся рынков в последнее время критерием отнесения к развивающимся стал месячный объем торгов не менее 2 млрд долл. и число зарегистрированных компаний не менее 100.

Поскольку данные критерии являются достаточно условными, большинство инвесторов ориентируются на индекс МФК, содержащий наиболее полный перечень развивающихся рынков. Другим важным критерием является наличие у развивающегося рынка определенного кредитного рейтинга.

Кроме того, для развивающихся рынков характерна высокая доля иностранного спекулятивного капитала.

Общими негативными чертами для развивающихся рынков являются:

- 1) ограничения на репатриацию прибыли зарубежных инвесторов;
- 2) высокие налоги на прибыли иностранных компаний;
- 3) слабость рыночной инфраструктуры;
- 4) политическая нестабильность.

Самыми развитыми из развивающихся рынков являются азиатские рынки (Южной и Юго-Восточной Азии). Они имеют наибольший удельный вес в рейтинге МФК. На большинстве азиатских рынков имеется достаточно оптимальная инфраструктура, позволяющая перемещать средства от покупателей акций к пользованию капиталом¹.

Второе место (в частности, по уровню капитализации) среди развивающихся рынков занимают рынки Латинской Америки. Географически эти рынки простираются от Мексики до Мыса Горн. От азиатских рынков развивающиеся рынки Латинской Америки отличаются прежде всего развитой инфраструктурой и более активным участием иностранного капитала.

¹ Фондовые рынки Гонконга (Сянган) и Сингапура формально относятся к развивающимся рынкам. По своему уровню они вполне сопоставимы с рынками промышленно развитых стран. Так, например, Сянган занимает седьмое место среди ведущих фондовых рынков и служит местом размещения более 150 иностранных банков.

Третью группу развивающихся рынков составляют страны Центральной и Восточной Европы и Средиземноморского бассейна (Израиль, Турция, Египет, Ливан, Иордания). Наиболее развитые и самые емкие из этих рынков находятся на территории Португалии и Греции. Они значительно превосходят восточноевропейские рынки по уровню капитализации. Фондовые рынки в странах Восточной Европы, в том числе и в России, появились сравнительно недавно и не достигли высокого уровня капитализации. Кроме того, эти рынки имеют более низкие по сравнению с другими европейскими странами кредитные рейтинги.

Россия только осенью 1996 г. была включена МФК в список развивающихся рынков. И сразу же продемонстрировала исключительно быстрый рост большинства параметров своего фондового рынка, выйдя на позиции лидирующей группы развивающихся рынков. По итогам 1996 г. российский фондовый рынок занял первое место по размеру прибыли из 30 стран с развивающейся или переходной экономикой. Доходность российского фондового рынка составила 155,9% годовых в долларовом эквиваленте. Мировой финансовый кризис 1997 г. не дал развиваться успех. Вместе с тем российский фондовый рынок рассматривается многими специалистами как один из наиболее перспективных.

К четвертой группе развивающихся рынков относят рынки африканских стран. Они представляют собой небольшие рынки с низким уровнем капитализации и высокой нестабильностью. Исключение составляет фондовый рынок ЮАР, капитализация которого сопоставима с капитализацией всех развивающихся рынков Европы.

Функционирование развивающихся рынков

Основными инвесторами в развивающиеся рынки являются специализированные страновые фонды для инвестиций в ценные бумаги. На их долю приходится около 70% от общего объема инвестиций.

Заметными инвесторами на развивающихся рынках являются пенсионные фонды и страховые компании, а также международные инвестиционные банки. На их долю приходится 15—20% инвестиций. Пенсионные фонды и страховые компании — наиболее крупные группы инвесторов на развитых рынках. Однако на них распространяются существенные законодательные ограничения по работе на развивающихся рынках.

Остальные части сегмента развивающихся рынков занимают частные (семейные) фонды, хедж-фонды и некоторые другие.

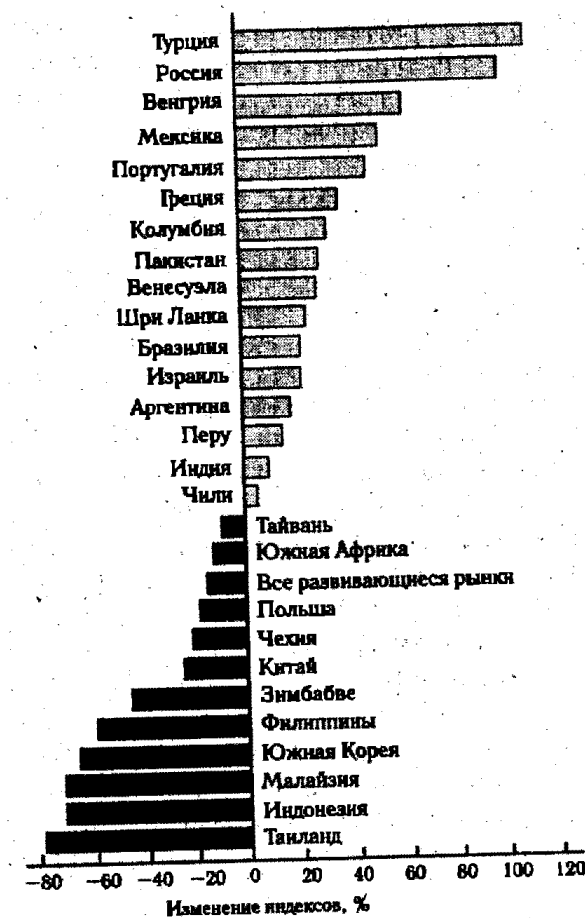


Рис. 12.1. Динамика фондовых индексов развивающихся рынков (на 31 декабря 1997 г. по отношению к 31 декабря 1996 г. в долларовом выражении)

Наиболее высококотируемые на развивающихся рынках акции принадлежат компаниям, занятым добычей природных ресурсов, оперирующих в телекоммуникационных отраслях, а также производящие товары народного потребления, в частности медицинские препараты. На ряде развивающихся рынков высокий удельный вес имеют банковские акции.

Разразившийся в середине 1997 г. международный финансовый кризис наиболее серьезно затронул развивающиеся рынки, прежде всего их азиатский сегмент (рис. 12.1).

Бегство капитала с развивающихся рынков приобрело массовый характер. Однако низкая доходность ценных бумаг на большинстве

развитых рынков все же вынуждает инвесторов вкладывать средства в самые рискованные инструменты развивающихся рынков. Для многих инвесторов развивающиеся рынки стали единственным источником доходов, превышающим средний уровень.

5. Россия на международном валютно-финансовом рынке

Стремление России к интеграции в мировое хозяйство предполагает ее активное участие в международных валютно-финансовых и кредитных отношениях. Чтобы стать полноправным участником этих отношений, России предстоит решить немало проблем. При этом стратегической задачей ее валютной политики является введение свободного обмена рубля на конвертируемые валюты. Это предполагает наличие сбалансированного и открытого (в рамках избранной стратегии) для нерезидентов внутреннего рынка товаров, услуг, капитала, валют, отмену валютных ограничений. Курс рубля к конвертируемым валютам обеспечивает связь экономики России с мировым рынком.

В России фактически уже имеется внутренняя конвертируемость¹ рубля при наличии ряда валютных ограничений. Для перехода к полной конвертируемости рубля потребуются политико-экономическая и финансовая стабилизация, накопление существенных золотовалютных резервов, отработка валютного механизма сотрудничества со странами СНГ. В 1996 г. Россия подписала ст. VIII Устава МВФ, в результате чего рубль стал конвертируемой валютой в платежах и переводах².

Важным шагом для российского рубля как валюты, признаваемой мировым экономическим сообществом, стала торговля срочными контрактами (фьючерсами) на рубль на Чикагской товарной бирже (ЧТБ) в США. В апреле 1998 г. ЧТБ стала использовать российский рубль как двенадцатую валюту, с которой ЧТБ проводит срочные сделки. Сумма контракта составила 500 тыс. руб., срок исполнения — 6 месяцев. У российских банков появилась возможность участвовать в торгах на ЧТБ. Для нерезидентов — это дополнительная возможность хеджироваться при вхождении на российский рынок. Вместе с тем после открытия торгов на американской бирже возросло воздей-

¹ Внутренняя конвертируемость — это свободный обмен рублей на иностранную валюту на внутреннем валютном рынке по меняющемуся курсу.

² См.: Статьи и соглашения. Международный валютный фонд. Вашингтон, 1994. С. 25—26.

ствие на российский рынок со стороны мировых спекулянтов. Центральному банку России, который до начала 1998 г. был крупнейшим игроком на рынке фьючерсных валютных сделок, стало сложнее регулировать рынок, особенно в случае очередного мирового финансового кризиса.

Еще до открытия торгов по российскому рублю на ЧТБ Россия стала пятой по счету восточноевропейской страной после Чехии, Венгрии, Польши и Словакии, чьи производные ценные бумаги — фьючерсы и опционы стали обращаться на Австрийской бирже деривативов, являющейся отделением Венской фондовой биржи. Для торговли российскими фьючерсами и опционами Австрийской биржей разработан специальный страновой индекс, в качестве базовой основы которого использован индекс РТС (официальный индикатор Российской торговой системы).

Для скорейшей интеграции России с европейскими фондовыми рынками Венская биржа планирует предоставить российским инвесторам, эмитентам и брокерским компаниям доступ к торговым площадкам Европы через терминалы биржи. Положительным эффектом присутствия Венской фондовой биржи в России станет повышение ликвидности российского фондового рынка, появление новых каналов торговли и экономия затрат членов биржи за счет «эффекта масштаба». Интеграция российского фондового рынка с его европейскими аналогами посредством Венской фондовой биржи отражает не только объективную реальность географического положения, но и тенденцию к глобализации и интеграции европейских рынков.

Интеграция России в мировые финансовые рынки дает возможность участия в международном рынке прямых и портфельных инвестиций, а также ссудного капитала. В 90-е гг. деятельность России на мировом кредитно-финансовом рынке выглядит весьма плодотворной. В мае 1992 г. Россия вступила в Международный валютный фонд. В тот же период начинается ее сотрудничество с группой Мирового банка, включающего ряд международных финансовых организаций¹.

Мировые финансы являются важным фактором финансовой стабилизации России. За счет внешних заимствований во второй половине 90-х гг. Россия покрывала до 50% бюджетного дефицита страны.

¹ Группа Мирового банка включает Международный банк реконструкции и развития, Международную финансовую корпорацию, Международную ассоциацию развития и Международное агентство по гарантиям инвестиций.

Финансовый год	Виды кредитов	Сумма, млрд долл.	Сроки использования	Использование страновой квоты, %	Условия
1992		0,492	5 лет с отсрочкой от оплаты в течение 3 лет и 3 месяцев	16,7	Удержание дефицита госбюджета в определенных рамках и контроль за приростом денежной массы
1993	Первый транш	0,753	10 лет с отсрочкой погашения в течение 4,5 лет	25	Удержание дефицита госбюджета в определенных рамках и контроль за приростом денежной массы, однако в существенно смягченном по сравнению с предыдущим кредитом варианте
1994	Второй транш	0,753	10 лет с отсрочкой погашения в течение 4,5 лет	25	Аналогичные предыдущему. Плюс либерализация ВЭД, включая ликвидацию нетарифных мер регулирования экспорта
1995		2,954	5 лет, с отсрочкой погашения на 3 года и 3 месяца на каждый отдельный транш	100	В целом аналогичные предыдущим. Однако параметры макроэкономической политики существенно детализированы. В области ВЭД были взяты обязательства по ликвидации внешнеэкономических льгот, либерализации нефтяного экспорта и отмене до 1 января 1996 г. всех экспортных пошлин. Проводился ежемесячный мониторинг валютных операций России
1996—1998		10,2	10 лет с отсрочкой погашения в течение 4,5 лет на каждый транш		Ликвидация экспортных пошлин на газ и нефть с одновременным компенсирующим повышением акцизов. Кроме того, правительство воздерживалось от применения количественных ограничений на импорт алкоголя, а также от предоставления льгот по уплате импортных пошлин на материалы, обеспечивающие деятельность СМИ. Отменены обязательная предэкспортная экспертиза экспортных товаров. Выполнились основные индикаторные показатели денежно-кредитной и налогово-бюджетной программ.

Наиболее крупные кредиты Россия получает от МВФ. Предоставление их связано с соблюдением ряда требований, а именно:

- наличие прогнозируемой, последовательной экономической политики;
- наличие утвержденного до начала нового финансового года федерального бюджета;
- сохранение стабильного налогового режима (табл. 12.2).

Выделение кредитов осуществляется на основе ежегодно заключаемых соглашений об экономической политике между правительством и Центробанком РФ, с одной стороны, и МВФ — с другой. В этих соглашениях определяются основные параметры макроэкономической политики России на период кредитования.

С 1992 по 1996 г. включительно Россия получила от МВФ 10,5 млрд долл. Наиболее значительными шагами сотрудничества России с МВФ стало предоставление ей резервного кредита «стэнд бай» № 1 в 1992 г., программа кредитования системной трансформации в 1993 г. и резервный кредит «стэнд бай» № 2 в 1995 г. Из трех перечисленных программ Россией была выполнена лишь последняя. Целью этой программы было достижение финансовой стабилизации — соблюдение ограничений на рост индикаторов и бюджетного дефицита, обеспечивающих снижение инфляции и стабилизацию курса рубля. В 1996 г. вступило в силу четвертое соглашение с МВФ — программа расширенного кредитования сроком на три года. В этой связи Правительством РФ был принят ряд решений во внешнеэкономической области, прежде всего отказ от количественных ограничений на экспорт и импорт.

В целом за все время сотрудничества с МВФ российская сторона получила от него около 18,3 млрд долл. К началу 2002 г. значительная часть этой суммы была погашена. На 1 января 2002 г. долг Правительства России перед МВФ составлял 7,427 млрд долл.

Взаимодействие России с МБРР строится в зависимости от отношений, складывающихся с МВФ. Если эти отношения благоприятны и МВФ удовлетворен ходом реформ в России, МБРР, как правило, в свою очередь предоставляет кредиты России на весьма льготных условиях. Банк предоставляет России кредиты двух видов: не обусловленные и обусловленные определенными действиями Правительства РФ по коррекции своей структурной экономической политики.

Основная масса предоставленных России кредитов либо привязана к поставкам товаров, либо обусловлена определенными нормами (уровень инфляции, бюджетного дефицита и др.), либо выделена на кредитование инвестиционных проектов. Такие кредиты не реализуются, а некоторые из них могут быть и не востребованы.

Таблица 12.3

Помощь Российской Федерации со стороны Всемирного банка

Займы, предоставленные Российской Федерации со времени ее вступления в банк				
Год	Финансовый остаток	Займы	Сумма (5 млн)	Перечислено
1993 г. 01.07.92 г. — 30.06.93 г.	Реабилитационный заем	600,00	600,00	0,00
	Заем службы занятости и социальной защиты	70,00 (60,00*)	53,26	6,74
	Заем на содействие в осуществлении приватизации	90,00	86,05	3,95
	Первый нефтяной реабилитационный заем	610,00 (426,25*)	413,35	12,90
1994 г. 01.07.93 г. — 30.06.94 г.	Заем на ремонт и содержание шоссежных дорог	300,00	275,21	24,79
	Заем на развитие финансовых учреждений	200,00	71,34	128,66
	Заем на осуществление земельной реформы	80,00	27,09	52,91
	Заем на осуществление сельскохозяйственной реформы	240,00 (140,00*)	89,58	50,42
	Заем на поддержку предприятий	200,00	39,93	160,07
	Второй нефтяной реабилитационный заем	500,00 (358,65*)	343,44	15,21
1995 г. 01.07.94 г. — 30.06.95 г.	Заем на управление окружающей средой	110,00	45,28	64,72
	Заем на подготовку управленческих и финансовых кадров	40,00	39,71	0,29
	Заем на развитие проектного портфеля	40,00	16,93	23,07
	Заем на Жилищный проект	400,00	160,68	239,32
	Заем на модернизацию налоговой службы	16,80	8,94	7,86
	Чрезвычайный заем на ликвидацию нефтяного загрязнения и уменьшения связанного с ним ущерба	99,00	78,94	20,06
	Заем на городской транспорт	329,00 (304,00*)	242,81	61,19
	Второй реабилитационный заем	600,00	600,00	0,00
	Заем на развитие стандартов	24,00	14,34	9,66
1996 г. 01.07.95 г. — 30.06.96 г.	Заем на ремонт мостов	350,00	81,10	268,90
	Заем на развитие региональной социальной инфраструктуры	200,00 (156,50*)	27,50	129,00
	Заем на передачу ведомственного жилья	300,00	21,22	278,78

Продолжение табл. 12.3

	Заем на развитие фондового рынка	89,00	10,96	78,04	
	Заем на медицинское оборудование	270,00	187,35	82,65	
	Заем на реализацию проекта правовой реформы	58,00	16,83	41,17	
	Заем на структурную перестройку угольного сектора	500,00	500,00	0,00	
	Заем на Проект содействия в реализации перестройки угольного сектора	25,00	9,52	15,4	
	Заем на повышение эффективности использования энергии	70,00	9,17	60,83	
1997 г. 01.07.96 г. — 30.06.97 г.	Заем на Проект восстановления центра Санкт-Петербурга	31,00	11,07	19,93	
	Заем на структурную перестройку экономики	600,00	600,00	0,00	
	Заем на Инновационный проект в области образования	71,00	5,77	65,23	
	Заем на Пилотный проект реформы здравоохранения	66,00	3,31	62,69	
	Заем на Проект бюро экономического анализа	22,60	8,98	13,62	
	Заем на Проект содействия реформе в электроэнергетическом секторе	40,00	0,00	40,00	
	Заем на структурную перестройку системы социальной защиты	800,00	550,00	250,00	
	1998 г. 01.07.97 г.	Заем на содействие реализации структурной перестройки системы социальной защиты населения (СПИЛ)	28,60	6,58	22,02
	30.06.98 г.	Второй заем на структурную перестройку экономики (САЛ 2)	800,00	800,00	0,00
Второй заем на структурную перестройку угольной промышленности (СЕКАЛ 2)		800,00	450,00	350,00	
1999 г. 01.07.98 г. — 30.06.99 г.	Третий заем на структурную перестройку экономики (САЛ 3)	1500,00	400,00	1100,00	
Всего:		11 170,00 (10666,40*)	6906,24	3760,16	

*Объем займа был впоследствии сокращен по договоренности между Банком и российской стороной

Вступившие в силу займы		
1997 финансовый год	Гарантийная операция по проекту «Морской старт»	100,00
Одобренные, но не вступившие в силу		
Финансовый год	Название займа	Сумма
1999	Заем на проект развития системы государственной статистики	30,00
2000	Проект технического содействия формированию бюджетной системы на региональном уровне	30,00

Источник: Правительство РФ.

Набирает темпы сотрудничество России с другими влиятельными финансовыми структурами. Россия, имея статус наблюдателя в Азиатском банке развития (АзБР), в 1997 г. становится его полноправным членом. Это даст ей широкие возможности для расширения своего экспорта в рамках программы помощи АзБР странам СНГ и Вьетнаму. В перспективе налаживание взаимодействия с Черноморским банком торговли и развития, Ближневосточным и Североафриканским банком, Межамериканским банком развития.

Следует подчеркнуть, что при всей важности помощи международных финансовых организаций России их роль и значение в развитии российской экономики, влияние на экономические реформы достаточно ограничены.

С середины 90-х гг. Россия активно осваивает европейский рынок капиталов. За три года Россия разместила четыре транша еврооблигаций (табл. 12.4).

Таблица 12.4

Выпуски российских еврооблигаций в 1996—1998 гг.

Выпуск	Срок обращения	Объем выпуска	Спред*	Цена размещения	Купон, %	Дата погашения
Россия I	5 лет	\$ 1 млрд	345 базисных пунктов	99,567	9,25	29.11.2001
Россия II	7 лет	DM 2 млрд	370 базисных пунктов	101,75	9	25.03.2004

Выпуск	Срок обращения	Объем выпуска	Спред*	Цена размещения	Купон, %	Дата погашения
Россия III**	10 лет	\$ 2 млрд	365 базисных пунктов	99,164	10	26.06.2007
Россия IV	7 лет	DM 1,25 млрд	475 базисных пунктов	99,668	9,375	31.03.2005

* Превышение доходности над государственными облигациями (США — для выпусков в американских долларах, Германии — для выпусков в немецких марках) с аналогичным сроком обращения, 100 базисных пунктов — 1%.

** К третьему выпуску еврооблигаций 23 октября был выпущен дополнительный транш. Объем — \$400 млн. Облигации размещены по цене 103,4% от номинала, со спредом 334 базисных пункта по отношению к текущей доходности американских казначейских обязательств.

Выпуск российских евробондов номинирован в американских долларах, немецких марках, итальянских лирах.

Заемствования на внешнем рынке обходятся России значительно дешевле, чем на внутреннем. Привлекательность еврооблигаций обусловлена большой емкостью данного рынка и отсутствием ограничений, которые, как правило, присутствуют в кредитах международных организаций или правительств других стран. Кроме государственных российских евробондов облигации на европейском рынке размещают Москва и Санкт-Петербург, ряд других субъектов РФ, например Татарстан, Московская область, Нижегородская область, Красноярский край и др. Стали популярными заимствования через вклады еврооблигаций для крупных российских предприятий, банков.

Следует отметить, что на рынке еврооблигаций до сих пор обращаются облигации, выпущенные в конце 80-х гг. Внешэкономбанком СССР. Их сумма оценивается примерно в 1 млрд долл. Обслуживание долга и погашение по нему производится точно в срок.

Внешний долг России

Осуществляя те или иные заимствования за рубежом, Россия становится одним из крупнейших должников в мире. По размеру внешнего долга, оцениваемого на начало 2002 г. в 130 млрд долл., Россия занимает третье место в мире, уступая лишь Мексике (165,7 млрд долл.) и Бразилии (159,1 млрд долл.).

Для улучшения платежной ситуации и обеспечения бюджета по части долговых обязательств Россия стремится заключить соглаше-

ния с кредиторами о реструктуризации задолженности и отсрочке выплат. В 1996 г. было подписано первое такое соглашение рамочного типа со странами Парижского клуба, объединяющего страны-кредиторы, о 25-летней реструктуризации бывшей советской задолженности государством — членам этого клуба в размере 42 млрд долл. Условия соглашения предоставляют России шестилетний льготный период, в течение которого выплачиваются только проценты по этому долгу. Сам долг начнет выплачиваться после 2002 г. в течение 20 лет. В соответствии с этим документом заключены конкретные соглашения со многими странами — членами клуба¹.

В октябре 1997 г. подписано соглашение о реструктуризации долга с Лондонским клубом банков-кредиторов (долг 32,3 млрд долл.), которое предусматривает 25-летнюю отсрочку по выплате основного долга — 24 млрд долл. Накопившиеся проценты по долгу — 8,3 млрд долл. будут обслужены путем выпуска облигаций с 20-летним сроком погашения².

Благодаря соглашениям с Лондонским и Парижским клубами, а также льготным ссудам МВФ и МБРР выплата процентов по внешнему долгу будет составлять около 7 млрд долл. в год (1,3% ВВП). Это меньше половины того, что пришлось бы выплачивать России в соответствии с текущими рыночными процентными ставками.

Самое опасное в том, что резко возрастают расходы по обслуживанию общей задолженности государства. Уже сейчас они превышают 30% расходной части бюджета, а к 2003 г. эта доля может возрасти до 70% (см. рис. 12.2).

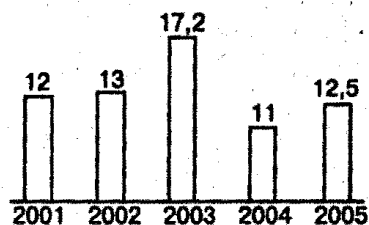


Рис. 12.2. Сколько должна потратить Россия на обслуживание внешнего долга в ближайшие 5 лет (\$ млрд)

¹ При вступлении в Парижский клуб России пришлось фактически отказаться от долгов, связанных с поставками вооружений из бывшего СССР. Однако большая часть этих долгов была, по-видимому, безнадежной.

² Соглашение предусматривает, что для урегулирования задолженности по процентам предусмотрен выпуск процентных облигаций, эмитентом которых будет выступать Внешнеэкономбанк и которые будут зарегистрированы на Люксембургской фондовой бирже. Облигации будут обращаться как в России, так и за ее пределами.

Национальное богатство России оценивается почти в 400 трлн долл. США¹. Хотя российские чиновники ежегодно берут взятки в размере свыше 6 млрд долл., а граждане вывозят из страны, как минимум, 20 млрд долл. в год, по мнению некоторых оптимистично настроенных экономистов, такое положение дел не катастрофично.

Россия как кредитор

Россия не только должник, но и солидный кредитор для многих стран. Так, долг развивающихся стран России в 2001 г. порядка 150 млрд долл., как видим, эти цифры несколько превышают долг России Западу.

В сентябре 1997 г. Россия стала полноправным членом Парижского клуба стран-кредиторов. Членство в клубе существенно расширяет возможности возвращения долгов. Долги стран — членов клуба России составляют 52 млрд долл. из общей суммы задолженности. Участие в клубе предполагает дисконтирование долгов до примерно 12 млрд долл. Но это реальные деньги. По некоторым оценкам, ежегодные выплаты России ее должниками составляют в среднем 200 млн долл.

Ниже приведены суммы долгов (на конец 1997 г.) крупнейших должников России, млрд долл.:

Куба	20	Индия	7,9
Сирия	13	Йемен	6,7
Вьетнам	9,5	Эфиопия	5,5
Монголия	8,5	Алжир	4
Афганистан	8,2	Мозамбик	3
Ирак	8		

Россия является также и кредитором стран СНГ. Текущая задолженность стран СНГ России составляет около 9 млрд долл. Основными должниками являются Украина, Казахстан, Узбекистан и Белоруссия. Исходя из того, что финансово-кредитная система стран СНГ находится в стадии становления и многие страны — члены СНГ не в состоянии рассчитаться с долгами, считается целесообразнее проводить зачет долгов поставками товаров, которые можно было бы выгодно продать на российском рынке.

¹ Госкомстат и Российская академия наук по разным методикам дают разброс цифр от 340 трлн до 380 трлн долл.

Сбалансированная, гибкая политика России по управлению своими зарубежными займами и кредитами будет способствовать ее выходу из нынешнего тяжелого финансового положения.

ЛИТЕРАТУРА

Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений / Под ред. *В.В. Круглова*. М., 1998.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. *Л.Н. Красавиной*. М., 2000.

Пебро М. Международные экономические и валютно-финансовые отношения. М., 1994.

Мобиус М. Руководство для инвестора по развивающимся рынкам. М., 1995.

Раздел IV

ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ЦЕНТР — ПЕРИФЕРИЯ

Содержание раздела IV

Глава 13. Развивающиеся страны в системе международных экономических отношений

1. Основные социально-экономические особенности развивающихся стран
2. Место и роль развивающихся государств в международном товарном обмене
3. Иностранный капитал в экономике развивающихся стран
4. Борьба развивающихся стран за новый международный экономический порядок

Глава 14. Новые индустриальные страны в мирохозяйственных связях

1. Общая характеристика новых индустриальных стран
2. Роль внешнеэкономического фактора в экономической модели НИС
3. НИС в системе международного разделения труда
4. Развивающиеся страны в мирохозяйственных связях России

Раздел IV. Проблемы международных экономических отношений центр — периферия

Развивающиеся страны становятся полноправным и одним из важнейших субъектов международных экономических отношений. Становление и развитие молодых государств сопровождалось количественными и качественными изменениями в мировой экономике. Эти изменения выражались в нарастании объемов международных торгово-экономических связей, появлении новых товарных, финансовых рынков, интенсификации капитальных и финансовых потоков. Развивающиеся страны в полный голос заявили о необходимости улучшения мирового экономического порядка, соблюдения принципов равноправия в международном предпринимательстве.

Глава 13. Развивающиеся страны в системе международных экономических отношений

1. Основные социально-экономические особенности развивающихся стран

Одной из наиболее примечательных особенностей в развитии международных экономических отношений с начала 60-х гг. XX в. является усиление роли и значения бывших колоний и зависимых территорий — нынешних развивающихся государств, или, как часто их называют, освободившихся государств. стран третьего мира, стран Юга.

В развивающихся странах проживает большинство населения мира — 3,2 млрд человек. Страны эти очень разные. В них идут сложные социально-экономические процессы. При этом генеральной тенденцией развития освободившихся государств начиная с 60-х гг. XX в. становится их растущая дифференциация.

Особенности процесса дифференциации

В 1950 г. самые «продвинутые» в экономическом отношении развивающиеся страны (35 стран) превосходили «средняков» (54 стра-

ны) в 2,4 раза, а наиболее слаборазвитые (36 стран) — в 5,4 раза. В 90-х гг. разница в уровнях развития между названными группами стран значительно увеличилась. Так, в 1992 г. среднедушевой доход в «верхней» группе развивающихся стран (19 стран) превышал соответствующий уровень «средняков» уже в 2,9 раза, а нижней группы — в 12,2 раза¹. Изменился и состав самих групп развивающихся стран, а также соотношение между уровнями развития отдельных стран в рамках каждого из них.

В результате такого процесса дифференциации образовались два главных полюса. На одном находятся наиболее развитые из освободившихся государств, выделившиеся на основе так называемого нефтяного бума, прежде всего ряд стран Персидского залива — Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Багамы, Бермуды, а также новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. На другом обосновались беднейшие государства, находящиеся в положении фактического застоя. К этой категории относятся 48 государств. Среди них ряд стран Африки, в том числе Мозамбик (ВНП — 80 долл. в год на человека), Эфиопия (100 долл.), Танзания (100 долл.), Сьерра-Леоне (140 долл.), Бурунди (180 долл.), Уганда (190 долл.), Чад и Руанда (200 долл.). Кроме названных стран в эту группу, в нижнюю часть ее списка, входят некоторые страны Азии: Непал (160 долл.), Бутан и Вьетнам (170 долл.)², Мьянма, Афганистан и др.

Между этими полюсами располагается остальная часть развивающегося мира. Это также весьма неоднородная группа. Страны, входящие в нее, отличаются по многим социально-экономическим параметрам. По свидетельству российских ученых, между крайними полюсами располагается конгломерат развивающихся стран, которые, в свою очередь, демонстрируют заметную тенденцию к расслоению. Дифференциация в рамках этой группы развивающихся государств определяется как динамичным экономическим ростом одних, так и стагнацией других, не сумевших вписаться в рамки современных международных отношений. Среди наиболее удачливых (в плане экономического роста) развивающихся стран заметна тенденция движения в направлении новоиндустриальных стран. Появляются новые полюса роста, складываются новые зоны «новоиндустриальности». В частности, значительно сократился разрыв, существовавший между Севером и Югом Западного полушария.

¹ Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 5. С. 5—6.

² Данные Мирового банка за 1993 г.

Так, валовой продукт стран Северной Америки в 4 раза превышает тот же показатель стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Если же включить в эту группу Мексику, то разница сократится практически до соотношения 3:1. Пятьдесят лет назад это соотношение превышало 10:1.

Общие черты и характеристики развивающихся стран

Несмотря на все различия между развивающимися странами, можно выделить ряд черт и характеристик, присущих каждой из них и позволяющих рассматривать эти страны как устойчивую общность.

К числу этих черт можно отнести:

1. Многоукладный характер экономики.
2. Низкий уровень развития производительных сил, отсталость промышленности, сельского хозяйства и социальной инфраструктуры (за исключением стран первой группы, «верхнего полюса», т.е. новых индустриальных стран).
3. Зависимое положение в системе мирового хозяйства. Периферийный характер капитализма.

Рассмотрим эти черты подробнее.

Экономика развивающихся государств опирается на многоукладную социально-экономическую структуру. В ряде стран имеется как капиталистический уклад, так и родоплеменные и патриархальные отношения. Заметную роль в экономике развивающихся стран играет государство и государственный уклад. Курс на развитие государственного сектора сопровождается политикой поощрения капиталистического предпринимательства, в результате чего возникает и развивается госкапитализм.

Говоря о многоукладности экономики развивающихся государств, необходимо подчеркнуть, что в большинстве своем это крестьянские страны, в экономике которых преобладает сельскохозяйственное производство. В самом же сельском хозяйстве определяющим является мелкоговарный уклад, где зачастую господствуют патриархальные, натуральные отношения.

Частнокапиталистический уклад, существующий в освободившихся государствах, включает различные формы капиталистической собственности. По уровню развития частнокапиталистических отношений развивающиеся страны значительно отличаются друг от друга. В наиболее экономически передовых развивающихся государствах капиталистические рыночные отношения становятся системообразующими. Более того, в ряде стран происходит формирование спе-

цифического государственно-монополистического капитализма. В группе наименее развитых государств национальный частнокапиталистический уклад находится в стадии формирования.

Значительную роль в экономике развивающихся стран играет так называемый неформальный сектор экономики. Этот сектор охватывает трудовую деятельность людей, не поддающихся регистрации официальной статистикой. В неформальном секторе распространен семейный подсобный бизнес в сфере ремесленничества, торговли и услуг. Неформальный сектор экономики в развивающихся странах разрастается повсюду: в крупных и малых городах, вокруг новых строителей, традиционно распространен в сельских районах. По оценке экспертов Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), в неформальном секторе развивающихся стран в середине 90-х гг. было занято около 300 млн человек и он давал от 5 до 35% ВВП. В Кении, например, эта цифра составляет 35%, Танзании — 30—33%, Гане — 32%, Нигерии — 27%. Характерно, что в 90-х гг. неформальный сектор получил заметное развитие в экономике европейских постсоциалистических стран.

Специфика развития национального частнокапиталистического уклада связана с проблемами накопления (недостатком денежных ресурсов) и особенностями реализации накопленных средств. Эти средства направляются в торговлю (внутреннюю и внешнюю), приобретение недвижимости, ремонт машин, страхование, владение бензоколонками, такси и т.п., т.е. туда, где большая оборачиваемость капитала.

В производство капитал идет только тогда, когда создаются благоприятные условия. Однако, как правило, иностранный капитал уже занял основные позиции в экономике страны и крайне неохотно уступает их национальному предпринимательскому капиталу.

Периферийный капитализм

Возникший и развивающийся в большинстве освободившихся государств капитализм имеет периферийный характер. Это означает, что от капитализма промышленно развитых стран он отличается не только степенью развития,

но, что самое главное, моделью способа производства и распределения материальных благ. Капитализм центров возникал и развивался на национальной почве как длительный, органический и взаимосвязанный процесс постоянного роста накопления. В странах, задержавшихся с развитием рыночных отношений (либо отказавшихся от капиталистической модели), он возникает и развивается как

имитационная модель в результате вливания иностранного капитала, технологий и идеологии. Здесь нет взаимоувязки развития элементов модели. Имитация начинается с создания рынка, на котором привилегированный слой населения может приобрести все ему необходимое. А это автоматически исключает участие в рынке и обрекает на нищету значительные слои населения.

Новые технологии, внедряемые ТНК, как правило, соответствуют вчерашнему дню, но стоимость их высока. Модель периферийного капитализма порождает также интеллектуальную эмиграцию «утечку умов» из страны.

Развитие периферийного капитализма проходит асинхронно, неравномерно. Экономический прогресс и политическая демократия развиваются не параллельно, а часто и в противоположных направлениях. Некоторые развивающиеся государства, начав с внедрения модели периферийного капитализма, находят внутренние силы и средства отойти от нее, двигаясь к вершинам прогресса собственным путем, в наибольшей степени учитывая собственную специфику.

Общей чертой большинства развивающихся стран является их бедность, перенаселение, высокий уровень безработицы, огромная задолженность промышленно развитым странам. В своем социальном развитии большинство развивающихся государств по уровню жизни населения отстает от передовых стран в 20—50 раз.

Накануне XXI в. 800 млн человек в развивающихся странах живут на 1 долл. в день, а 1,3 млрд не имеют и этого. Показатель «1 долл. в день на поддержание жизни одного человека» избран западными экономистами в качестве критерия для оценки и сравнений. Так, из расчета способности человека тратить 1 долл. в день, количество беднейшего населения в Южной Азии насчитывает 515 млн человек, или 39% от количества нищенствующих в мире. В Африке за чертой бедности проживает 219 млн (17%), а в Латинской Америке — 110 млн человек (9%). Наивысшая в процентном отношении бедность зафиксирована в Тропической Африке. В Нигерии, Эфиопии, Мали, Мозамбике и других странах — более половины населения нищие.

2. Место и роль развивающихся государств в международном товарном обмене

Активное участие в МРТ, разветвленная система мирохозяйственных связей, участие в межстрановых потоках материальных и финансовых ресурсов уже давно стали неременным условием экономического прогресса. Вступив в мировое сообщество как независимые

государства, развивающиеся страны с начала 70-х гг. все активнее стремятся участвовать в международном разделении труда.

Необходимость их участия в МРТ объясняется тем, что они не производят целый ряд необходимых для воспроизводства товаров. В то же время они являются производителями сырья и ряда комплексуемых изделий, столь необходимых для промышленно развитых стран. В МРТ включены многие сферы хозяйственной деятельности развивающихся стран. Речь идет прежде всего о производстве сырья и готовых товаров, составляющих базу международной торговли, обеспечивающих перемещение преобладающей части всех экономических ресурсов между развивающимися странами и остальным миром. Международная торговля для развивающихся стран, особенно для самых бедных, остается наиболее надежным источником внешних доходов. В связи со снижением материало- и энергоемкости процесса экономического роста в развитых странах роль природного сырья в международной торговле имеет четко выраженную тенденцию к падению. Так, в середине 90-х гг. она составляла около 25% от общей доли в мировом экспорте.

Реструктуризация товарного экспорта

Среди самих развивающихся стран в торговле определенными традиционными товарами происходит перераспределение ролей. Так, в 70—90-х гг. в общем объеме экспорта по развивающимся странам отмечается сокращение доли Африки более чем в 2 раза (с 1,7 до 8%) при постоянном увеличении поставок из азиатских государств. Те развивающиеся страны, где основа экспорта — сырье, остро нуждаются в изыскании дополнительных экспортных ресурсов, способных затормозить ухудшение их позиций на мировом рынке. Главным направлением в диверсификации экспорта стала переработка вывозимого сырья и продвижение на мировой рынок получаемой в результате промышленной продукции.

Несмотря на многие проблемы в области расширения экспорта традиционных товаров, доля развивающихся стран в общем мировом экспорте постепенно, но неуклонно повышается. Так, в 1992 г. она возросла до 24,7% против 22% в 1987 г. В 1993 г. физический объем их экспорта возрос еще на 10% при сокращении его в развитых странах на 1,2%. Таким образом, происходит реструктуризация совокупного экспорта развивающихся государств. Так, доля промышленных изделий (включая цветные металлы) в экспорте развивающихся стран в 1991 г. достигла 57,7% (без учета минерального топлива — 77,3%). Растет и доля развивающихся стран в мировом промышлен-

ном экспорте. В 1991 г. она достигла 19,5% по сравнению с 1980 г. — 11% и 1970 г. — 7,6%. Период 90-х гг. свидетельствует о постоянстве тенденции увеличения доли развивающихся стран в мировом экспорте: в середине 90-х гг. в связи с ростом объема экспорта промышленных изделий их доля превысила 25%.

Особо значимую роль в росте промышленного экспорта играют машины и оборудование. Их экспорт в период с 1970 по 1991 г. вырос более чем в 90 раз, и на долю развивающихся стран пришлось 35,7% общего прироста промышленного и 22% совокупного товарного экспорта. Экспортная квота развивающихся стран растет быстрее соответствующего показателя промышленно развитых государств. Так, если первая за период с 60-х по 90-е гг. увеличилась более чем в два раза, то вторая — менее чем на две трети.

Убедительным подтверждением этого поистине исторического сдвига в увеличении экспорта развивающихся стран и изменении его товарной структуры служит повышение их роли в мировой торговле 10 из 14 наиболее значимых по стоимости (с весом более 1%) видами машинно-технической продукции.

За общими цифрами повышения доли развивающихся стран в мировом промышленном экспорте стоят неодинаковые по сути и объемам достижения отдельных стран. Так, за период с 1980 по 1992 г. некоторым странам удалось увеличить свое участие в МРТ за счет вывоза сырья (примерно 12 странам — Ирану, Конго, Лаосу, Боливии, Парагваю и др.). Остальные страны собственную долю в мировом экспорте повысили за счет активного продвижения на внешние рынки продукции обрабатывающей промышленности. В свою очередь, среди этой группы успехи отдельных стран также значительно разнятся. Впереди идут новые индустриальные страны. Другие же развивающиеся страны внесли гораздо меньшую долю и усилия в увеличение промышленной составляющей экспорта. А некоторые, как, например, самая крупная страна Африки — Нигерия, даже сократили свою долю в промышленном экспорте.

Оценивая итоги участия развивающихся стран в МРТ, на примере международной торговли можно видеть, что мировое хозяйство переживает весьма неравномерно. В то время как отдельные страны используют достижения научно-технического прогресса, остальной развивающийся мир опирается по-прежнему на традиционные индустриальные, а частично доиндустриальные технологии.

Характеризуя положение развивающихся стран в мировой торговле, следует указать на возможность того, что наименее развитые страны во все большей степени будут «выдавливаться» из системы

международных экономических отношений. К такому выводу приходят авторы доклада Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) (1996 г.). По мнению авторов доклада, глобальный торговый пакт в рамках Уругвайского раунда ГАТТ подразумевает сокращение субсидий на экспорт продукции сельского хозяйства. Этим наносится сильный удар по слаборазвитым странам. Себестоимость пшеницы, сахара, мяса и других продуктов повысится. Соответственно, суммарный ежегодный торговый дефицит самых бедных стран возрастет.

При уменьшении доли сырья и продовольствия в мировой торговле специализация на их производстве теряет свою движущую функцию. Сырьевая специализация в поддержке экономического роста способна выполнить лишь вспомогательную роль. Придать же необходимую ему динамику можно только осваивая такой сегмент международного экономического обмена, как рынок простейших промышленных товаров, на производстве которых занято большое число рабочих рук.

Тенденции развития международной торговли свидетельствуют: в последнее десятилетие быстро растет значимость и объемы разного рода услуг. Развивающиеся страны могут активно использовать и уже используют свои возможности на этом пути, например туризм и экспорт рабочей силы на выполнение разного рода простейших и, как правило, низкооплачиваемых работ.

Для многих развивающихся стран туризм давно стал одним из важнейших источников поступления иностранной валюты. Так, для Египта туризм является третьим по значимости источником получения СКВ после валютных переводов египетских рабочих, временно занятых за рубежом, и иностранной помощи. Особенно бурно в последние годы развивается иностранный туризм в Турции (8% в год по сравнению с 4% общемирового роста туризма). Турция входит в пятерку стран, отличающихся динамичным развитием этого сектора национальной экономики. Ожидается, что к 2005 г. республика по размерам доходов от туризма займет шестое место в мире. Страна выигрывает в конкуренции с основными соперниками — Грецией и Испанией благодаря относительно низкой стоимости рекреационных услуг.

Валютные поступления от экспорта рабочей силы за последние годы наиболее высокими темпами возрастали именно у развивающихся стран — 10% в год. Получая ежегодно значительные суммы от этого источника, многие развивающиеся государства еоздали у себя своего рода экспортную специализацию по трудовым услугам. Зачас-

тую она является одним из важнейших источников валютных доходов. С начала 80-х гг. до настоящего времени экспорт рабочей силы наиболее сильное влияние оказывает на экономику Пакистана. Для Пакистана переводы рабочих из-за рубежа превышают поступления от экспорта товаров и услуг в пять раз. Для Египта этот показатель составляет 40%, Марокко — 50%, Турции — 60%, Индии — 80%.

3. Иностраный капитал в экономике развивающихся стран

Привлечение иностранных инвестиций

Стремление выйти из «порочного круга бедности», стимулировать развитие передовых отраслей экономики, придать динамизм всей экономике в целом побуждает развивающиеся страны активно привлекать иностранный капитал. В этих целях совершенствуется инвестиционный климат, создается необходимая инфраструктура, организуются специальные экономические зоны с особо льготными условиями для иностранного предпринимательского капитала. Усилия многих развивающихся стран не пропали даром. По данным МБРР, приток частного капитала в экономику развивающихся стран ко второй половине 90-х гг. заметно усилился и достиг уровня в 243,8 млрд долл., несмотря на резкое сокращение темпов его роста в период с 1990 по 1993 г. Примерно половина этого объема приходится на прямые инвестиции. При этом размер государственных зарубежных инвестиций снизился с 56,3 млрд долл. в 1990 г. до 40,8 млрд долл. в 1996 г. Наибольший объем частных капиталовложений приходится на 12 стран со «средним» уровнем дохода (менее 9385 долл. на душу населения). Возглавляет список Китай — 52 млрд долл.

По оценке американской консалтинговой фирмы «Эрнст и Янг», в ближайшие годы наиболее привлекательными из развивающихся стран по вкладыванию капитала будут: Китай, Индия, Индонезия¹, а также Мексика и Бразилия.

Частный капитал, проникая в развивающиеся страны, идет, как правило, в страны с динамичной, восходящей, перспективной экономикой. 80% частных инвестиций поступает всего в 20% развивающихся стран, главным образом в государства Восточной Азии и Латинской Америки. Слаборазвитые государства с отсталой экономикой и особенно с нестабильной политической обстановкой прак-

¹ После мирового финансового кризиса 1997 г. и политических событий в этой стране Индонезия вряд ли будет пользоваться популярностью у зарубежных инвесторов.

тически не привлекают предпринимателей из развитых стран. Государственная помощь от развитых стран, будучи два десятилетия достаточно стабильной, к середине 90-х гг. начинает сокращаться.

По данным аналитиков МВФ, в 1995 г. в мире на официальную помощь по правительственным каналам странами — членами ОЭСР было выделено 59 млрд долл., что, с поправкой на инфляцию, на 3 млрд долл. меньше, чем в 1994 г. По сравнению с 1990 г., когда помощь Запада развивающимся странам достигла своего пика, эта цифра уменьшилась на 12 млрд долл. При этом помощь со стороны ОЭСР составляет всего 0,3% их совокупного ВВП (цель, поставленная ООН, — 0,7%). 40% помощи стран ОЭСР получила Африка, 30% — Азия, 10% — Латинская Америка.

Характерно, что более половины всей внешней помощи странам Африки возвращается на Запад в виде процентов по долгам. Так, поступления от государств Африканского континента, расположенных к югу от Сахары, составляли в середине 90-х гг. 211 млрд долл., что вдвое превышает совместные доходы этих стран от экспорта. При этом с 1984 г. африканские государства уже выплатили кредиторам почти 150 млрд долл.

Самый большой внешний долг в 1998 г. был у Мексики — 165,7 млрд долл. и у Бразилии — 159,1 млрд долл. Быстрыми темпами рос внешний долг азиатских стран — Таиланда, Южной Кореи, Индонезии, Индии, Филиппин. Азиатский континент аккумулировал до половины прироста мировой внешней задолженности развивающихся стран. Это был рекордный прирост внешнего долга за всю современную историю.

Несколько замедлился прирост внешнего долга латиноамериканских государств (3%), однако они находятся далеко впереди других стран в исчислении внешнего долга на душу населения (100 долл. против 250 долл. в Азии).

Существующий долг развивающихся стран накапливается преимущественно за счет частных инвестиций. Среди стран-кредиторов первое место занимает Япония, чьи кредиты развивающимся государствам, в первую очередь азиатским, достигли 236 млрд долл. За ней следуют США — 147 млрд долл. (0,15% ВВП США), причем половина этой суммы предоставлена латиноамериканским странам. На третьей позиции — Германия, предоставившая займы в размере 106 млрд долл. Немногим меньше кредитов предоставлено Францией — 103 млрд долл. Ее должники — это в основном страны Африки и Азии. В середине 90-х гг. совокупный долг развивающихся стран превысил 1,9 трлн долл. При этом выплаты по обслуживанию

долга выросли почти до 200 млрд долл. Эксперты ОЭСР отмечают явную тенденцию к краткосрочным займам и растущий аппетит компаний и банков Азии к такой форме кредитования.

Поскольку вернуть долг в полном объеме от многих развивающихся стран крайне проблематично, постольку одним из способов борьбы с задолженностью является ее списание. По некоторым оценкам, уже в период до 2000 г. удельный вес списания задолженности может достичь 75—100% для двадцати беднейших стран, чей долг возрастал в 80-х — начале 90-х гг. быстрее всего в зависимости от темпов экономического роста, которые определяют, какую долю своего внешнего долга эта группа стран сможет реально обслуживать.

Западные экономисты предлагают глобальные меры помощи беднейшим странам. В их число входят:

- соблюдение принципов справедливой торговли;
- концессиональная практика;
- льготы по долгам;
- распространение образования и профессиональных навыков.

По прогнозам западных экспертов, основные социальные услуги в ближайшие десять лет могут стать общедоступными для жителей развивающихся стран. На обеспечение этого потребуется 40 млрд долл. Еще 40 млрд долл. помогут преодолеть бедность, что вполне по силам современному мировому сообществу при наличии политической воли.

Что касается распространения образования и профессиональных навыков, то в практике стран Запада по отношению к развивающимся странам это чаще всего предстает в виде технической помощи. Техническая помощь включает посылку в соответствующую развивающуюся страну преподавателей начальных и средних школ и вузов, материальное обеспечение учебных заведений, обучение и стажировку граждан из развивающейся страны, в стране-доноре и др. При этом значительная часть средств, затрачиваемых на техническую помощь, практически даже не покидает пределов страны-донора. Совершается лишь бухгалтерская операция по перечислению определенных сумм со счетов соответствующих государственных ведомств на счета специалистов страны-донора. По некоторым данным, из каждых 100 долл., израсходованных на техническую помощь, не более 20 долл. представляют собой реальные средства в иностранной валюте, поступившие в страны-получатели.

Взаимодействие развивающихся стран с ТНК

В современной мировой экономике новое международное разделение труда в наибольшей степени формируется ТНК. Именно они, обозначив развивающиеся страны зоной своих интересов, перемещают туда свои производства, которые там экономически и технологически выгодно организовывать.

Улучшение отношений между ТНК и развивающимися странами началось в 80-х гг. Этому во многом способствовал пересмотр рядом развивающихся государств законодательства о прямом зарубежном инвестировании. В эти же годы отмечается уменьшение числа случаев национализации и увеличение количества судебных разбирательств споров между ТНК и правительствами развивающихся стран.

Переосмысление роли ТНК многими развивающимися странами в основном идет в русле изменения представлений о том, что могут дать эти корпорации для структурных изменений и стимулирования внутренних факторов технического прогресса. Как свидетельствует практика, ТНК вносят весомый вклад в развитие стран «третьего мира». Этот вклад выражается:

- в передаче передовых производственных технологий в некоторых отраслях (текстильная, швейная, электронная промышленность). ТНК играют важную роль в процессе передачи технологии развивающимся странам и как инвесторы, и как поставщики инвестиционных товаров или технологий (лицензий);

- в содействии превращению развивающихся стран из экспортеров сырья в продавцов готовых изделий. Этот непосредственный вклад в экономику развивающихся стран более важен, чем простое перемещение финансовых ресурсов в случае прямых инвестиций;

- в том, что ТНК способствует ускорению процессов инноваций. Технологические инновации в основном сконцентрированы в развитых странах, однако в последние десятилетия они все больше перемещаются в «третий мир», прежде всего в новые индустриальные страны. С передачей технологии, однако, может быть связано и непреднамеренное неблагоприятное воздействие на окружающую среду. Деятельность филиалов ТНК отрицательно сказывается на экологической ситуации принимающих стран, а значит, на благосостоянии людей вплоть до угрозы их жизни. Таким образом, возникает потребность в усилении регулирующих функций национальных органов в развивающихся странах для контроля как за собственниками, так и за иностранными предприятиями;

- ТНК улучшают в развивающемся мире ситуацию с занятостью. Хотя следует отметить, что число рабочих мест, непосредственно связанных с прямыми инвестициями, невелико — менее 1% занятых в экономически активных развивающихся странах.

Международные организации предлагают развивающимся странам использовать ТНК при осуществлении технической помощи. Правительства развивающихся стран, в свою очередь, борются за привлечение ТНК в свою экономику. Так, американская компания «Дженерал моторс» намерена к 2005 г. удвоить свою долю на азиатско-тихоокеанском рынке, доведя ее до 10%. В этих целях компания собирается построить на Филиппинах или в Таиланде завод по выпуску автомобилей и автозапчастей стоимостью 1 млрд долл. По мнению специалистов, Таиланд имеет преимущество, так как автомобильный рынок здесь развит лучше. Однако Филиппины предложили «Дженерал моторс» ряд льгот, включая налоговые и таможенные, стимулирующие строительство завода именно в этой стране.

Подчиняясь объективным законам международных экономических связей, развивающиеся страны ищут и, как правило, находят необходимый паритет между собственными целями и проблемами социально-экономического развития и интересами ТНК в экономике их стран.

4. Борьба развивающихся стран за новый международный экономический порядок

С начала 70-х гг. развивающиеся страны стали все активнее выступать с требованиями установления нового международного экономического порядка (НМЭП). Основные принципы НМЭП были сформулированы в декларации и программе действия по его установлению, принятых VI специальной сессией Генеральной Ассамблеи ООН в мае 1974 г., а также в Хартии экономических прав и обязанностей государств, одобренной XXIX сессией Генеральной Ассамблеи ООН в декабре того же года.

Главными требованиями развивающихся стран по установлению НМЭП были следующие:

- равенство государств в МЭО;
- соблюдение национального суверенитета над природными ресурсами;
- полноправное участие на демократической основе в решении мировых экономических проблем;
- ограничение стихии рынка, деятельности ТНК;

- передача новых технологий, создание льготных условий в торговле и механизма перераспределения доходов в пользу развивающихся стран;

- решение проблемы внешней задолженности;
- расширение сотрудничества между самими развивающимися странами.

Переговоры по проблемам НМЭП проводились в рамках ООН и ее специализированных учреждений, прежде всего в ЮНКТАД.

Со времени выдвижения требований по НМЭП борьба за его установление прошла три этапа. Первый — это 70-е гг.; второй — конец 70-х — 80-е гг. Третий этап — с конца 80-х гг. по настоящее время.

На первом этапе промышленно развитые страны достаточно активно обсуждали проблемы развивающихся стран, стремясь найти пути к их решению. Наиболее плодотворной стала IV сессия ЮНКТАД (1976 г.), где были приняты некоторые положения по реализации НМЭП. Была также выработана Интегрированная программа по сырьевым товарам для стабилизации рынков и цен.

Со второй половины 70-х гг. позиции ведущих развитых стран по отношению к требованиям развивающихся стран стали более жесткими. Льготы, которые получили развивающиеся страны, стали подрываться новыми протекционистскими мерами со стороны Запада. На V сессии ЮНКТАД в 1979 г. в Маниле развивающиеся страны при попытке принять Кодекс поведения ТНК столкнулись с самым сильным сопротивлением развитых стран. Последующие сессии ЮНКТАД не ослабили конфронтацию.

В 80-х гг., на втором этапе воплощения в жизнь принципов НМЭП, стало ясно, что эта идея зашла в тупик. Требования развивающихся стран не находили адекватной поддержки у промышленно развитых стран. Обе стороны продемонстрировали, что они еще не готовы к установлению НМЭП на основе реалий современной международной экономики. Исчез из оборота и сам термин «новый международный экономический порядок».

Однако неиспользование термина не означает прекращения борьбы развивающихся стран за установление более справедливых международных экономических отношений в системе мирового хозяйства. Меняется тактика поведения развивающихся государств. Если ранее в их позиции преобладал критический подход к структуре и механизму МРТ и в целом к системе мирохозяйственных связей, то с конца 80-х гг. они все активнее принимают участие в разработке новых механизмов функционирования МЭО, становятся полноправными чле-

нами различных международных организаций, ведут конструктивный диалог с промышленно развитыми странами.

Примером такого диалога можно назвать два состоявшихся Всеамериканских совещания на высшем уровне (1994 г., 1988 г.). Помимо общеполитических вопросов на совещаниях поднимались вопросы об усилении присутствия латиноамериканских стран на мировых рынках, об укреплении справедливости и предоставлении равных возможностей в торговле. Новыми темами по сравнению с периодом 70—80-х гг. стали проблемы торгово-экономической интеграции Американского континента.

Важным шагом в деле строительства нового международного экономического порядка стали две встречи — глав государств и правительств 15 стран ЕС и 10 стран ЮВА и Дальнего Востока (в 1996 и 1998 гг.). Главной задачей первой встречи Европа—Азия стало налаживание более тесных политических и торгово-экономических взаимоотношений между европейскими и азиатскими странами. В результате встречи был создан специальный институт (АИЕМ) для укрепления азиатско-европейского стратегического партнерства в экономической и политической сферах, а также в вопросах безопасности и контроля над вооружениями.

Входящие в АИЕМ страны¹ смогли найти общий язык, обязавшись содействовать межрегиональной кооперации на принципах ликвидации практики протекционизма и обеспечения режима экономической безопасности обоих континентов.

Практика международных экономических отношений в 90-х гг. показала, что и промышленно развитые, и развивающиеся страны, глубже осознав взаимосвязи и взаимозависимости современной мировой экономики, поняли невозможность решать проблему международного экономического порядка путем выдвижения взаимных требований, претензий, конфронтации. Постепенно происходит переход к более сбалансированным позициям во взаимных отношениях. Создание элементов механизма НМЭП перемещается с глобального уровня на региональный. Процессы выработки НМЭП начинают носить коллективный характер, когда и развитые, и развивающиеся страны ищут пути и средства для расширения сотрудничества, торгово-экономической интеграции, одновременно стремясь выработать новые механизмы взаимовыгодного сотрудничества, кооперации в системе международных экономических отношений.

¹ Россия предполагает вступить в АИЕМ в 2000 г.

ЛИТЕРАТУРА

Африка: новые тенденции в экономической политике. Сб. статей. М.: Восточная литература РАН, 2000.

Буглай В.В., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения развивающихся стран. М., 1990.

Ганелин С.И. Роль развивающихся стран на мировом рынке. М., 1990.

Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. М., 1997.

На пороге XXI века. Доклад о мировом развитии 1999/2000 года. М.: Весь мир, 2000.

Глава 14. Новые индустриальные страны в мирохозяйственных связях

1. Общая характеристика новых индустриальных стран

Период с 60-х по 80-е гг. нашего века отмечен как глобальными изменениями в общей структуре мира развивающихся стран — из их среды отпочковываются так называемые новые индустриальные страны (НИС), так и коренными переменами в экономике самих НИС.

НИС выделяются из основной массы развивающихся стран по целой системе параметров. Черты, отличающие НИС как от развивающихся стран, из среды которых они вышли, так и от развитых капиталистических стран, в ряды которых некоторые из них уже «одной ногой вступили», позволяют говорить о появлении особой «новоиндустриальной модели развития». Эти характерные особенности достаточно четко прослеживаются при анализе опыта развития как НИС Латинской Америки, так и азиатских НИС.

Не умаляя важной роли опыта развития латиноамериканских НИС, все же следует подчеркнуть, что азиатские НИС, а именно Южная Корея, Тайвань, Гонконг (Сянган), Сингапур, стали своеобразными образцами развития для многих освободившихся государств как в отношении внутренней динамики народного хозяйства, так и в отношении внешнеэкономической деятельности.

Как правило, к НИС относят четыре «малых дракона» Азии, т.е. упомянутые выше Южную Корею, Тайвань, Сингапур, Гонконг (Сянган), а также НИС Латинской Америки — Аргентину, Бразилию, Мексику¹. Все перечисленные страны — это НИС первой волны, или первого поколения.

Следом за ними идут НИС последующих поколений. Например, второе поколение — Малайзия, Таиланд, Индия, Чили; третье поко-

¹ Термин «НИС» здесь и далее не столько используется по отношению к самому явлению «новоиндустриальности» в развитии мировой экономики, сколько просто означает перечисленную группу стран. Это соответствует употреблению данного термина применительно к любому периоду развития этих стран.

ление — Кипр, Тунис, Турция, Индонезия; четвертое поколение — Филиппины, южные провинции Китая и др. В итоге появляются целые зоны «новиндустриальности», полюса экономического роста, распространяющие свое влияние прежде всего на близлежащие регионы.

Критерии, по которым те или иные государства относят к НИС по методике ООН, следующие:

- 1) размер ВВП на душу населения;
- 2) среднегодовые темпы его прироста;
- 3) удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП. Он должен быть более 20%;
- 4) объем экспорта промышленных изделий и их доля в общем вывозе;
- 5) объем прямых инвестиций за рубежом.

Таблица 14.1

Темпы роста ВВП НИС Азии (%)

Страна	1980—1990 гг. в среднем	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Тайвань	8,3	5,4	6,8	4,8	5,8	6,2
Гонконг	7,1	4,9	5,1	-5,1	1,5	3,5
Сингапур	6,3	7,5	8,8	0,6	6,0	—

По всем этим показателям НИС не только выделяются на фоне других развивающихся стран, но зачастую превосходят подобные показатели ряда отдельных НИС.

Так, например, Тайвань за период с 1952 по 1993 г. увеличил объем ВВП в 170 раз (при росте населения примерно в 2,5 раза), а оборот внешней торговли — в 534,6 раза. Среднегодовые темпы экономического роста составили 8,7% при сохранении низкого уровня инфляции — 3,6%. По показателям социального развития Тайвань находится на уровне ведущих стран мира. Объем ВВП на душу населения составляет более 12 тыс. долл. (середины 90-х гг.).

Подсчитано, что на протяжении 30 лет (1960—1990 гг.) темпы развития экономики Азиатского региона в целом составляли более 5% в год, в то время как в европейских странах — 2%. Помимо Тайваня высокие темпы роста в 90-е гг. демонстрируют Южная Корея — 8%, Сингапур — около 8%, Малайзия — более 9% в год.

Высокие темпы экономического роста НИС сопровождаются значительным повышением благосостояния населения. Так, с середины

60-х гг. к началу 90-х гг. годовой доход на душу населения в этих странах вырос в четыре раза. По прогнозам международных экспертов, Восточная Азия может перегнать к 2010 г. по объему ВВП Западную Европу, а к 2020 г. — Северную Америку.

Особо следует сказать о Сингапуре, который в 1995 г. первым из государств ЮВА получил статус «индустриально развитого». Такое «звание» официально присвоено ему ОЭСР¹ с 1 января 1996 г. Три десятилетия стабильного экономического роста превратили это государство из небольшого порта в девятую в списке богатейших стран мира (в расчете ВВП на душу населения). В условиях политической стабильности промышленность страны постоянно набирала обороты в среднем со скоростью 8,4% в год, а каждый из ее жителей повысил свой жизненный уровень в среднем в 7 раз. Ежегодный доход среднестатистического жителя Сингапура составил в 1995 г. 22,3 тыс. долл. — выше, чем в Великобритании, бывшей метрополии. Кстати, и Гонконг, бывшая колония Великобритании, по многим социально-экономическим аспектам уже превзошел свою метрополию. Гонконг (Сянган) и Сингапур в конце 90-х гг. занимают 4-е и 5-е место в мире по уровню доходов на душу населения.

Еще одним достижением НИС ЮВА является низкий уровень безработицы. В середине 90-х гг. четыре «малых дракона», а также Таиланд и Малайзия относились к странам с самой низкой безработицей в мире.

Отмечая несомненные успехи НИС, не стоит сбрасывать со счетов и то, что они продемонстрировали отстающий уровень производительности труда по сравнению с промышленно развитыми странами. Так, «четыре дракона» достигли по размеру ВВП на душу населения лишь 38% от уровня Японии.

2. Роль внешнеэкономического фактора в экономической модели НИС

Рассматривая экономическую модель НИС и особенности ее успешного развития, как правило, указывают на внешние и внутренние факторы этой модели, обеспечивающие ей громкий успех. Объективно характер этих двух групп факторов дополняется гибкой, сбалансированной политикой правительства каждой из НИС. Не касаясь проблем внутренней структуры НИС, эволюции их хозяйственного

¹ Деловой мир. 1996. 15 февр.

механизма, рассмотрим особенности внешнеэкономического фактора НИС и его роль в возвышении «драконов» Азии и развития НИС Латинской Америки.

Внешнеэкономический фактор

Как свидетельствует мировой опыт, вступая в активное международное экономическое сотрудничество, та или иная страна начинает с привлечения иностранных инвестиций и стимулирования роста внешней торговли. При этом страны проходят в области структурной перестройки своей экономики все звенья технологической цепочки — от добычи, переработки, экспорта сырья к наукоемким товарам. При этом доходы от экспорта используют для модернизации и развития наиболее перспективных, «выгодных» в плане МРТ отраслей.

Такой путь прошли США, Германия, Япония. США начинали с экспорта сырья, пшеницы, хлопка, меди, угля и др. ФРГ в 50-х гг. — с экспорта угля, черных металлов, химической продукции. Япония — с вывоза текстиля, металлов, химической продукции.

В 60-х гг. на такой путь вступили ряд стран Восточной Азии и Латинской Америки — новые индустриальные страны. Все они активно использовали внешние источники экономического роста. К ним прежде всего следует отнести широкое привлечение иностранных капиталов, техники и технологии из развитых стран.

В силу ряда причин некоторые НИС оказались в сфере особых политических и экономических интересов промышленно развитых стран. Так, сфера политических интересов США распространялась на Тайвань и Южную Корею как страны, противостоящие «коммунистическому влиянию» на страны Восточной Азии. Этим странам была оказана беспрецедентная экономическая помощь и военная поддержка. Так, Тайваню была оказана помощь в 1,5 млрд долл. В период с 1950 по 1965 г. помощь США составила 34% совокупных инвестиций на Тайване, в том числе 74% — в инфраструктуру, 59% — в сельское хозяйство и 13% — в промышленность. Все это дало мощный стартовый толчок развитию экономики Тайваня.

Инвестиции в экономику НИС

На формирование современной структуры экономики НИС большое влияние оказали прямые инвестиции. В первую половину 80-х гг. прямые инвестиции в экономику НИС достигли 42% прямых вложений в развивающиеся страны. Среди развитых стран ведущим инвестором предпринимательского капитала в НИС являются США.

Величина их прямых инвестиций составляет 10% от общего объема таких инвестиций за рубежом. На втором месте по объему прямых инвестиций в НИС стоит Япония.

Японские инвестиции способствовали индустриализации НИС и росту конкурентоспособности их экспорта. Весьма заметную роль они сыграли в превращении НИС в крупных экспортеров продукции обрабатывающей промышленности. Только за 1982—1985 гг. эти инвестиции возросли на Тайване более чем в два раза, в Гонконге — на 61%. За это время с участием японского капитала была сформирована крупная производственная база, позволившая этим странам стать экспортерами высококачественных готовых изделий. В Южной Корее, где японские капиталовложения с начала 80-х гг. составляли более половины общего объема иностранных прямых инвестиций, за прошедшие годы был создан комплекс по производству станков, электротехнического оборудования, морских судов и т.п.

Для НИС Азии было характерно, что предпринимательский капитал направлялся главным образом в обрабатывающую промышленность и сырьевые отрасли. В латиноамериканских НИС он шел в торговлю, сферу услуг, обрабатывающую промышленность. Широкая экспансия зарубежного частного капитала привела к тому, что в НИС фактически нет ни одной отрасли экономики, где не было бы иностранного капитала.

Ниже представлена доходность вложений в рынки латиноамериканских и азиатских НИС в середине 90-х гг. (%):

Аргентина	57,96
Бразилия	83,5
Мексика	39,87
Чили	38,92
Индонезия	78,67
Южная Корея	26,03
Тайвань	103,90
Таиланд	121,27
Филиппины	165,18

Доходность инвестиций в азиатские НИС заметно превосходит подобные возможности в латиноамериканских странах. Закономерен вопрос: почему иностранный частный капитал все более активно внедрялся в некоторые страны Азиатского региона?

Роль ТНК

Ситуация в развитии мирового хозяйства в конце 60-х гг. сложилась таким образом, что интересы и стратегия развития ТНК совпали с возможностями и устремлениями ряда стран Азиатского региона. Столкнувшись с разного рода ограничениями импорта и невысокой платежеспособностью развивающихся стран, ТНК, чтобы удержать перспективные рынки, идут на частичную замену экспорта товаров вывозом капитала для налаживания соответствующих производств на месте.

Деятельность ТНК в том же направлении подталкивалась конъюнктурой насыщенных рынков развитых стран, обострившейся конкуренцией, борьбой за снижение издержек производства. В местах же своего базирования ТНК делают упор на развитие наукоемких производств. Примечательно, что «азиатские драконы» оказались готовы воспринять эти изменения международной экономической конъюнктуры и использовать их в своих целях.

Важную роль в привлечении ТНК именно в Азиатский регион сыграли следующие обстоятельства:

1. Выгодное географическое положение НИС. Все они находятся на перекрестке мировых торгово-экономических путей, вблизи от центров мирового хозяйства — США, Японии.

2. Почти во всех НИС сложились автократические или близкие к таковым политические режимы прозападной ориентации. В НИС была обеспечена политическая стабильность, демократические и политические преобразования были отложены в пользу экономических реформ.

Иностранцам инвесторам была обеспечена высокая степень гарантий безопасности их инвестиций.

Определенную роль сыграли такие неэкономические факторы, как трудолюбие, старательность, дисциплинированность, бережливость населения НИС Азии.

Две модели НИС

В определенной степени эти факторы оказались решающими в своеобразном соревновании между двумя моделями НИС — азиатской и латиноамериканской.

В чем суть этих моделей?

Первая — предполагает развитие национальной экономики с преимущественной ориентацией на внешний рынок, на экспорт.

Вторая модель — ориентирована на импортозамещение. Первой модели, как указывалось выше, следовали в конце прошлого века

США, после Второй мировой войны — западноевропейские страны, Япония, а затем и НИС Азии.

Вторая модель в значительной степени свойственна латиноамериканским НИС.

Мировой опыт показал, что стратегия развития импортозамещающего производства сыграла важную роль в экономическом прогрессе ряда развивающихся стран.

Стратегия импортозамещения способствовала диверсификации хозяйственной структуры. Во многих развивающихся странах был создан ряд новых и важных для них производств, вырос уровень самообеспеченности по многим ключевым позициям.

Однако динамичная и эффективная стадия импортозамещения не занимает большого отрезка времени. Во всех странах, делающих ставку на развитие импортозамещающего производства как основной линии модернизации экономики, неизбежно наступает серьезный кризис. Дело в том, что «тепличный» режим функционирования национальной экономики, основанный на протекционизме и выражающийся в отсутствии конкуренции со стороны иностранных компаний, дешевизне кредитов и т.д., не способствует созданию гибкой и эффективной экономической системы. В целом политика импортозамещения не способствует коренному изменению роли развивающихся стран в мировом хозяйстве.

Более того, замещение импорта зачастую не только не снижает зависимость от внешних факторов, но иногда и увеличивает ее. При длительной опоре на принцип импортозамещения происходит консервация отставания, возникают препятствия для появления в экономике отраслей-локомотивов, обеспечивающих достижение прогресса мирового уровня.

Протекционизм как мера защиты внутреннего рынка и бизнеса ведет к тому, что отечественные предприятия, зачастую работая неэффективно, тем не менее получают прибыли, пользуясь своим монопольным положением и взвинчивая цены.

Стадию импортозамещения прошли большинство из развивающихся стран, в том числе и новые индустриальные страны.

Опыт НИС Латинской Америки

Для латиноамериканских НИС (Бразилия, Аргентина, Мексика) стратегия импортозамещения сыграла свою положительную роль, позволив им создать диверсифицированную национальную экономику и занять видное место в мировом производстве ряда важнейших товаров. Тем не менее эти страны не смогли создать прочных предпо-

сылок для преодоления отставания от развитых стран, хотя латиноамериканские НИС обладают более мощным экономическим потенциалом, нежели НИС Азии. Например, ВВП Бразилии лишь немного меньше, чем совокупный ВВП НИС Восточной Азии. Без опережающего роста экспорта латиноамериканские НИС не смогли обеспечить требуемую модернизацию своей экономики. В итоге темпы экономического роста оказались недостаточными для решения внутриэкономических проблем. Одновременно обострились и внешние проблемы, невысокий рост экспорта способствовал увеличению дефицита платежного баланса, потребности во все новых кредитах. Технологическое отставание при такой политике закреплялось, поскольку в эти страны импортируется не самая передовая техника и технология из развитых стран.

Следует отметить, что к середине 90-х гг. некоторые НИС Латинской Америки выходят из длительного кризиса 80-х гг. В результате либеральных экономических реформ вновь возрастают темпы экономического роста, появляется положительное сальдо торгового баланса (Бразилия, Чили).

Политика крупнейшей НИС Латинской Америки — Бразилии вновь ориентирована на создание открытой экономики. Для этого создается обстановка конкурентной борьбы на внутреннем рынке, снижаются импортные тарифы. Планируется полная отмена таможенных ограничений между странами МЕРКОСУР — зоны свободной торговли, в которую входят Бразилия, Аргентина, Парагвай и Уругвай.

К концу 90-х гг. экспорт продукции стран Латинской Америки вырос в семь раз по сравнению с тем же показателем 30-летней давности. Страны Латинской Америки, в первую очередь НИС, становятся важнейшим рынком для экспортной экспансии США. В 1997 г. экспорт США в Латинскую Америку превысил объем экспорта этой страны в Японию и почти сравнялся с поставками США в страны ЕС.

Азиатский опыт

НИС Азии реализовывали более эффективную и гибкую модель экспортно-ориентированной экономики. Одновременно в течение определенного периода проводится и импортозамещающая политика. Вступлению в этап экспортно-ориентированной политики не обязательно должен предшествовать заверченный этап импортозамещающей индустриализации. Политика импортозамещения и экспортной ориентированности могут сбалансированно совмещаться,

причем в отдельные периоды приоритет может получать как та, так и другая политика. Вместе с тем перед широким переходом к экспортной экспансии этап импортозамещения в основном должен быть все же пройден.

Так, к началу формирования современной структуры производства НИС Азии постарались перестроить традиционный сектор народного хозяйства, за счет которого можно было бы произвести индустриализацию. В большинстве стран Восточной и Юго-Восточной Азии (на Тайване, в Южной Корее — в 50-х гг.; Малайзии — в 60-х гг.; Таиланде — в 60-х — начале 70-х гг.; на Филиппинах — в начале 50-х — конце 60-х гг.) преобладала политика импортозамещения. Исключение составили Гонконг и в определенной степени Сингапур, вынужденные в силу исторических условий, географического положения и ограниченности внутреннего спроса ориентировать производство главным образом на экспорт. Меры по стимулированию национального производства должны были привести к повышению нормы прибыли в обрабатывающей промышленности, обеспечить постепенный охват импортозамещением отраслей по выпуску потребительской продукции, а затем товаров промежуточного спроса и товаров длительного пользования. Иными словами, стратегия импортозамещения направлялась на развитие производительных сил в тех областях, где страна сравнительных преимуществ не имеет.

НИС Азии, развивая трудоемкие экспортно-ориентированные производства, по мере накопления опыта и капиталов перешли к капиталоемким отраслям с использованием высоких технологий, стали уделять большее внимание развитию инфраструктуры.

Главным направлением принятой в этих странах экономической стратегии остается выпуск наукоемкой продукции. Трудоемкие и малорентабельные производства «доверяются» странам НИС «второй волны», а также Китаю, Вьетнаму и некоторым другим странам. В результате фактически повторяется процесс переноса этих производств, который был в свое время осуществлен из развитых стран в НИС первого поколения.

Экспортную ориентацию НИС Азии нельзя представлять лишь как работу на внешний рынок. Работающие на экспорт трудоемкие отрасли послужили основой для создания базовых отраслей промышленности, которые обеспечили удовлетворение внутренних потребностей во многих важных товарах — машинах, металлах, оборудовании и т.д.

Бурное развитие базовых отраслей в этих странах не идет в ущерб, а наоборот, дает новый импульс развитию традиционных произ-

водств (текстильная, швейная промышленность и др.). Все отрасли активно работают на внешний рынок, но структура неуклонно растущего экспорта меняется в пользу обрабатывающих отраслей. Таким образом, в НИС Азии экспортно-ориентированная политика сочетается с эффективным импортозамещением, обеспечивая экономический прогресс региона.

Опыт развития НИС Азии свидетельствует об активном использовании ими закона сравнительных издержек производства в системе МРТ. Основные особенности этого опыта можно свести к следующим составляющим:

1) экспортная политика НИС Азии представляет собой конкретный пример политики, ориентированной на всемерное удовлетворение потребностей партнеров на мировом рынке;

2) приоритет в ориентации на внешние рынки поначалу отдается наиболее развитым странам мира, поскольку их рынки наиболее устойчивые и емкие. В процессе развития происходит постепенная диверсификация рынков, продвижение на рынки других развитых и развивающихся стран;

3) постоянное обновление экспортной номенклатуры товаров, неустанный поиск собственных приоритетных ниш на мировом рынке;

4) активное использование инвестиционного, налогового и других режимов свободных экономических зон (см. гл. 7).

Достижения азиатских НИС представляет собой логическое продолжение западногерманского, итальянского и японского «экономических чудес». Но для НИС Азии характерно то, что их скачок был совершен в предельно сжатые сроки. Им потребовалось почти вчетверо меньше времени — 25 лет вместо 100, чтобы преодолеть путь, проделанный Японией, и в восемь раз меньше, чем США. Формирование в мировом хозяйстве с конца 80-х гг. новых поколений стран с чертами НИС позволяет говорить о новоиндустриальности как об объективном и закономерном явлении в развитии мировой экономики.

3. НИС в системе международного разделения труда

Поднимаясь по ступеням социально-экономического прогресса, НИС начинают играть все более заметную роль в системе МРТ. Одной из важных сфер МРТ является международная торговля, которая обеспечивает перемещение преобладающей части всех экономических ресурсов между странами.

Роль НИС в международной торговле

Ориентация на внешний рынок азиатских НИС способствовала резкому увеличению их доли в мировом экспорте. Так, доля Гонконга в мировом экспорте в середине 90-х гг. составляла 3,7%; Сингапура — 2,3%, Южной Кореи — 2,4%, Тайваня — 2,2%. Характерно, что доля машин и оборудования — наиболее весомой и динамичной группы товаров в международной торговле, в совокупном товарном и всем промышленном экспорте азиатских НИС — особенно быстрыми темпами росла в 80-х — начале 90-х гг.

Дальневосточные «драконы» и члены АСЕАН (за исключением Филиппин) в 90-х гг. оказались в первой десятке крупнейших экспортеров сколько-нибудь значимых видов машинно-технической продукции, а по отдельным статьям некоторые из них вошли в число мировых лидеров. См. табл. 14.2.

Таблица 14.2

Доля развивающихся стран в мировой торговле, %

	1950 г.	1970 г.	1980 г.	1990 г.	1998 г.
Все товары					
Всего, в том числе	34,84	18,99	30,05	23,70	27,84
четверка НИС	2,83	2,13	3,81	7,65	9,72
четверка АСЕАН	3,93	1,44	2,29	2,51	3,78
КНР	0,89	0,73	0,91	1,78	3,39
Мексика	0,86	0,44	0,77	1,17	2,17
Индия	1,85	0,64	0,38	0,52	0,61
Турция	0,43	0,19	0,15	0,38	0,48
Аргентина	1,90	0,59	0,41	0,37	0,47
Промышленные изделия					
Всего, в том числе	5,16	6,46	11,03	20,92	—
четверка НИС		2,26	5,47	7,85	11,88
четверка АСЕАН		0,12	0,53	1,89	3,59
КНР		0,58	0,80	1,85	3,99
Мексика		0,20	0,17	1,06	2,48
Индия		0,55	0,40	0,52	0,64
Турция		0,27	0,07	0,37	0,51
Аргентина		—	0,17	0,15	0,21

Продолжение табл. 14.2

	1950 г.	1970 г.	1980 г.	1990 г.	1998 г.
Машины и оборудование					
Всего, в том числе	1,36	2,26	6,07	13,57	—
четверка НИС		0,79	3,65	8,19	11,89
четверка АСЕАН		0,03	0,47	1,49	3,59
КНР			0,10	0,89	2,30
Мексика		0,14	0,13	1,33	3,13
Индия		0,10	0,12	0,11	0,12
Турция		0,03	0,02	0,07	0,51
Аргентина			0,01	0,06	0,21

Источник: Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 8. С. 13.

Отмечая высокую динамику промышленного экспорта азиатских НИС, следует указать, что экспорт традиционных товаров по-прежнему занимает важные, а по отдельным товарам — решающие позиции во внешнеторговом обороте. Так, на долю сырья и продовольствия, например, экспорта Южной Кореи и Тайваня приходилось 7,1 и 7% соответственно. Второе место по стоимости в экспорте Южной Кореи в середине 90-х гг. занимала обувь, а Тайваня — игрушки и спорттовары. Четвертое место в экспорте Южной Кореи оставалось за текстильными товарами из синтетики, седьмое место — у Тайваня за обувью.

На фоне экспортного рынка НИС Азии, и в особенности в области экспорта машин и оборудования, наиболее заметно ослабление позиций Индии и НИС Латинской Америки. Так, если доля товарного экспорта латиноамериканских НИС в общем объеме товарного экспорта развивающихся стран в начале 90-х гг. по сравнению с 1980 г. снизилась незначительно (–0,5%), то доля машин и оборудования упала почти в 1,8 раза. Между тем именно экспорт машинно-технических изделий самый значимый фактор укрепления позиций развивающихся стран в МРТ.

Активная внешнеторговая политика НИС Азии способствовала тому, что в начале 90-х гг. объем годовой взаимной торговли США со странами Азиатско-Тихоокеанского региона (128,4 млрд долл.) впервые оказался выше, чем торговый оборот с Западной Европой (117,1 млрд долл.). При этом НИС Азии (включая Японию) занимают на рынке США около 30% продаж автомобилей и электронной техники, 50% текстильных и швейных товаров.

Отличительной чертой экономической эволюции азиатских НИС становится то, что они во все большей степени становятся интересными друг для друга. Преобладающая тенденция ориентации только на развитые страны Запада начинает дополняться поисками торгово-экономических партнеров в своем регионе и прилегающих субрегионах. Это не означает, однако, уменьшения внимания азиатских НИС к повышению конкурентоспособности своей продукции. В середине 90-х гг. в первой пятерке мира по конкурентоспособности своих товаров были Сингапур, Гонконг, Тайвань.

Место НИС в международном движении капитала

Одной из важнейших слагаемых формулы успеха НИС, прежде всего азиатских, стала открытость в экономике, что, в свою очередь, привело к созданию благоприятного инвестиционного климата. К примеру, три восточноазиатские страны — Китай, Сингапур, Малайзия — получают больше иностранных инвестиций, чем любые другие страны. Со второй половины 90-х гг. заметно увеличился приток иностранных инвестиций в латиноамериканские НИС. При этом большая часть инвестиций направляется как на создание новых предприятий, так и на приобретение (в рамках процесса приватизации) действующих компаний. Латиноамериканские страны, используя уроки финансовых кризисов в 90-е гг., как на своем континенте (Мексика, Аргентина), так и в странах ЮВА (Индонезия, Таиланд и др.) пошли по пути использования административных и налоговых инструментов для ограничения доступа краткосрочного, спекулятивного иностранного капитала на фондовый рынок.

Являясь наиболее крупными импортерами иностранного капитала среди развивающихся стран, НИС с конца 80-х гг. становятся и его экспортерами. География вывоза капитала из НИС достаточно широка. Это, прежде всего, ведущие развитые страны, развивающиеся страны АТР, новые рынки капитала. Так, южнокорейские фирмы проводят целенаправленную экспортную экспансию в США. Вкладывая свой капитал в американскую экономику, южнокорейцы стремятся получить доступ к новейшим технологиям. Нарращивают вывоз капитала и другие азиатские «драконы». Так, весьма заметен коммерческий интерес Тайваня к своему континентальному собрату — Китаю. В середине 90-х гг. инвестиции Тайваня в КНР превысили 9 млрд долл. В свою очередь, гонконгские предприниматели создали в КНР более половины зарегистрированных в этой стране совместных предприятий.

В последние годы азиатские НИС начинают проявлять активность и на российском рынке товаров и инвестиций. Здесь в лидерах идут предприниматели Республики Корея. Следует отметить, что из общего объема внутрирегионального товарообмена в странах АТР, оцениваемого в 1,9—2,1 трлн долл., на долю России приходится лишь 1%. Это не соответствует ее статусу великой азиатско-тихоокеанской державы. В этой связи активизация торгово-экономических связей как с НИС, так и с другими странами АТР является важной стратегической задачей России.

Латиноамериканские НИС, и прежде всего Мексика, Бразилия, Аргентина, по мере достижения определенного «уровня насыщения» иностранным капиталом становятся своего рода посредниками между центрами мирового хозяйства и менее развитыми государствами региона, выполняя ту же роль, которую для них ранее сыграли ПРС.

Ускорение процессов интернационализации мировой экономики, происходящее с 50-х гг., охватило и развивающийся мир, и прежде всего НИС. К интернационализации товарообменных процессов производства, рынков труда и капитала добавился процесс интернационализации финансовых рынков. Это связано с ростом финансового потенциала НИС, укрепления валютного положения и ростом их кредитоспособности, развитием национальных финансовых рынков. Многие НИС прошли первый этап становления национальных финансовых рынков и приступили ко второму этапу либерализации их деятельности, что создает предпосылки для их активной интеграции в систему международных финансовых отношений.

Процесс интернационализации движения капитала еще далек от завершения даже между развитыми странами, не говоря уже о развивающихся. Тем не менее некоторые НИС на этом пути уже сделали существенные шаги. К ним следует отнести образование и быстрый рост с 70-х гг. новых международных финансовых центров, прежде всего в Сингапуре, Гонконге. В начале XXI в. цель стать крупнейшим валютно-финансовым центром АТР поставили Китай и Тайвань. По масштабам проводимых кредитно-финансовых операций международные финансовые центры НИС Азии встали в один ряд с крупнейшими финансовыми центрами Лондона, Парижа, Цюриха, серьезно потеснив их на рынке ссудных капиталов.

Достигнутые успехи в развитии НИС, их интеграция в мировое хозяйство позволяют с уверенностью говорить о том, что перспективы их экономического роста, повышения уровня жизни населения и нарастания их внешнеэкономической экспансии достаточно благо-

приятны. В XXI в. они займут более высокие места в мировой экономической иерархии, продемонстрируют новые значительные результаты. По прогнозам МБРР, в течение ближайших 10 лет средние темпы роста стран Южной Азии должны составить 5,4%, Восточной Азии — 7,7%, Латинской Америки — 3,5%. Ожидается, что прирост дохода на душу населения за 1995—2004 гг. составит в Восточной Азии 6,6%, в то время как средний доход каждого жителя Земли по прогнозу будет ежегодно увеличиваться на 1,9%.

4. Развивающиеся страны в мирохозяйственных связях России

Насущные задачи национального развития и реформирования экономики диктуют необходимость расширения и углубления внешнеэкономических связей России. Курс на максимально возможное использование МРТ соответственно призван привести к диверсификации внешних экономических связей.

Экономические интересы России настолько сложны и многообразны, что их можно должным образом обеспечить, лишь развивая сотрудничество с самыми разными государствами и группами стран. Внешнеэкономические связи России с развивающимися странами предстают как необходимое звено в механизме ее внешнеэкономических отношений, тем более что потенциал российских торгово-экономических связей со многими развивающимися странами в значительной степени не востребован.

Расширение экономического сотрудничества России с развивающимися странами тесно связано с укреплением и развитием экспортного сектора на основе диверсификации и облагораживания его структуры. Мировой опыт свидетельствует, что реальные направления участия каждой страны в МРТ формируются, как правило, через экспортную ориентацию. При этом экспортноориентированность страны способствует созданию и поддержке прежде всего тех производств и структур, которые уже обладают сравнительными преимуществами или могут их обрести впоследствии. А это, в свою очередь, способствует более полному и эффективному использованию национальных экономических ресурсов.

Сложившаяся взаимодополняемость экономик России и ряда развивающихся стран, сравнительно невысокая требовательность их рынков, взаимные интересы и другие факторы превращают эти страны по многим позициям в наиболее вероятных потребителей российской продукции. В свою очередь, многие развивающиеся страны рас-

смаатривают товарообмен с Россией как дополнительный и альтернативный источник в торгово-экономических связях в Западом.

По оценке российских специалистов, именно рынок развивающихся государств может стать базой для наращивания, облагораживания структуры и диверсификации российского экспорта в плане как расширения географии экспорта, так и его реального товарного исполнения.

Наиболее благоприятные перспективы для расширения российского экспорта имеются в группе новых индустриальных стран. При этом имеются возможности для наращивания экспорта как сырья, так и готовых изделий. Особенно велики потенциальные возможности для экспорта в развивающиеся страны продукции обрабатывающей промышленности России, в том числе машин и оборудования.

Косвенным подтверждением таких возможностей может служить существенное нарастание спроса на все виды сырья и готовых изделий в развивающихся странах. Их совокупные закупки на мировом рынке в 70—80-х гг. выросли по сырью — в 10 раз, а по промышленным изделиям — более чем в 10 раз. Импорт машин и оборудования рос еще более высокими темпами.

Важным направлением российского экспорта в развивающиеся страны должен стать вывоз высокотехнологичного комплектного оборудования и связанных с ним услуг, лицензий, научных идей для совместного их практического воплощения и др. Это направление экспорта России должно быть ориентировано на новые индустриальные страны. С середины 90-х гг. Россия расширяет техническое содействие развивающимся странам. Основной объем работ пришелся на Китай, Иран, Индию, Марокко, Кубу. В этих странах введены в действие ряд энергетических, металлургических и других промышленных объектов.

Традиционным направлением экспорта России в развивающиеся страны должны остаться поставки вооружений и военной техники. Уход с этого рынка России может быть на руку только ее конкурентам на международном рынке вооружений из числа развитых стран Запада.

В 80-х гг. объем экспорта советского оружия формально достигал суммы 15—20 млрд долл. Однако реально в казну поступило около 2 млрд долл. В середине 90-х гг. на экспорте вооружений и военной техники Россия получала до 3 млрд долл. (на 1,1 млрд больше, чем в начале 90-х гг.). Для сравнения: объем экспорта оружия из США составляет примерно 10 млрд долл. в год.

Важную роль в наращивании российского экспорта в развивающиеся страны по всем товарным группам, но прежде всего по промышленным изделиям, должны сыграть инвестиции, направленные на создание и развитие производств, ориентированных на местные рынки, а также на экспорт в третьи страны. Видимо, свое слово в этом плане должны сказать набирающие силу в последние годы российские ФПГ. Важно указать и на региональную направленность российских инвестиций: в первую очередь они должны направляться в так называемые полюса экономического роста, в зоны с благоприятным инвестиционным климатом (экспортно-производственные зоны, разного рода свободные экономические зоны).

Ориентируясь на экспортную экспансию в развивающиеся страны, не следует забывать, что существуют значительные возможности для расширения импорта из них сырья, продовольствия, потребительских товаров, техники и технологии и, конечно, капитала.

Проблемы, связанные с импортом из развивающихся стран, решаются способами, давно осуществляемыми западными странами. Прежде всего, это увеличение производства нужной нам продукции путем создания в развивающихся странах собственных или совместных предприятий с участием местного капитала. Второй путь — рационализация импорта путем переключения его со стран, имеющих с Россией положительный торговый баланс, на страны, у которых такой баланс отрицателен.

Опыт 90-х гг. показывает, что в развивающихся странах, прежде всего в НИС, есть возможность приобретать широкий ассортимент промышленных изделий: одежды, обуви, товаров повседневного спроса, электроники и др. Кроме того, именно НИС ЮВА могут рассматриваться как важный источник будущих капиталопотоков в экономику России. В Азиатско-Тихоокеанском регионе сосредоточено 60% мирового инвестиционного потенциала. Однако во всем объеме капиталовложений в Россию доля азиатских инвестиций составляла лишь 1,5%.

Заметную роль в расширении экономических связей с развивающимися странами должно сыграть дву- и многостороннее научно-производственное сотрудничество, в процессе которого создаются материальные предпосылки для наращивания российского производства и экспорта. Такое сотрудничество предпочтительно с группой новых индустриальных стран, со странами Персидского залива, с Китаем, Индией и другими странами.

Важным фактором в развитии экономического сотрудничества с развивающимися странами и является их внешний долг СССР, унас-

ледованный Россией, превышающий, по некоторым оценкам, 130 млрд долл. Сознвая практическую невозможность возврата значительной части этого долга ни в ближайшей, ни в отдаленной перспективе, нужно находить приемлемые компромиссы для возврата этого долга товарами, разного рода уступками со стороны развивающихся стран.

Для мобилизации возможностей и развития уже имеющегося потенциала экономических связей с развивающимися странами нужна научно обоснованная стратегическая линия, подкрепляемая конкретными практическими шагами по ее реализации.

ЛИТЕРАТУРА

- Андреанов В.Д.* Новые индустриальные страны. М., 1990.
Лаврентьев В.Н. Новые индустриальные страны Азии: перестройка промышленной структуры. М., 1990.
Россия и Юг: возможности и пределы взаимодействия / Под ред. *Р.М. Авакова, Н.А. Симоня*. М., 1996.
Сычева В.А. Труженики четырех «маленьких драконов». М., 1991.

Раздел V

РАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Содержание раздела V

Глава 15. Международная экономическая интеграция

1. Объективные основы и этапы экономической интеграции
2. Особенности развития западноевропейской экономической интеграции
3. Региональные экономические организации
4. Экономические отношения России с региональными интеграционными группировками

Глава 16. Экономические интеграционные процессы стран СНГ

1. Объективные особенности экономической интеграции стран СНГ
2. Этапы становления интеграционных форм сотрудничества
3. Развитие производственной кооперации и валютно-финансового сотрудничества
4. Модели и перспективы интеграции стран СНГ

Раздел V. Интеграционные процессы в системе МЭО

Интернационализация хозяйственной жизни во второй половине XX в. стала ведущей тенденцией развития мирового хозяйства. Одна из основных тенденций глобальной интернационализации мирового хозяйства как результата развития МРТ и международной кооперации производства проявляется в образовании обширных зон влияния той или иной державы или группы наиболее развитых стран. Эти страны или группы стран становятся своеобразными интеграционными центрами, вокруг которых группируются другие государства, образуя своеобразные матерки в океане мирохозяйственных связей.

Глава 15. Международная экономическая интеграция

1. Объективные основы и этапы экономической интеграции

Формальная и реальная интеграция

Следует различать интеграционные образования по достигнутому уровню интернационализации производства, которая может носить как формальный, так и реальный характер. Формальная интернационализация, как и интеграция, представляет собой такое международное обобществление производства, на основе которого экономические связи между странами устанавливаются на базе МРТ, не обусловленного соответствующими параметрами развития уровней производства взаимодействующих стран. Международная кооперация производства может развиваться, но ее участники находятся в разных экономических условиях, влияющих на конечные результаты.

Реальная же экономическая интеграция представляет собой такой уровень международного обобществления производства, который предусматривает определенный паритет основных социально-экономических параметров стран-участниц.

Экономическая интеграция, в свою очередь, создает условия для ускорения интернационализации производства стран — участниц

этого процесса, выравнивания их основных социально-экономических параметров. Схематично процессы, ведущие к экономической интеграции, можно выразить следующей взаимосвязанной (с обратной связью) цепочкой: развитие производительных сил → МРТ → интернационализация производства и капитала → экономическая интеграция. На экономическую интеграцию существенным образом влияют два фактора, о которых говорилось выше, — НТП и ТНК.

Накопленный опыт развития интеграционных процессов в мировом хозяйстве свидетельствует о необходимости прохождения четырех этапов в становлении и развитии экономической интеграции.

Первый этап — образование зоны свободной торговли с отменой таможенных тарифов и других ограничений между странами-участницами.

На этой стадии страны-участницы упраздняют взаимные торговые барьеры, но сохраняют полную свободу действия в экономических связях с третьими странами (например, право на отмену или введение новых таможенных пошлин либо иных ограничений, право на заключение торгово-экономических договоров, соглашений).

Вследствие этого между странами сохраняются таможенные границы и посты, контролирующие происхождение товаров, пересекающих их государственные границы, и, соответственно, препятствующие льготному ввозу товаров из третьих стран. Классическим примером такой зоны свободной торговли считается Европейская ассоциация свободной торговли, существующая с 1960 г.

Второй этап — это образование таможенного союза с установлением единых тарифов в торговле и в движении рабочей силы и капитала.

На этом уровне интеграции государства не только устраняют взаимные торговые барьеры, но и учреждают единую систему внешних торговых барьеров и общих таможенных пошлин по отношению к третьим странам. При этом таможенные службы на внутренних границах упраздняются, а их функции передаются соответствующим службам на внешних границах. Возникает единое таможенное пространство, ограниченное пределами государств, в него входящих.

Примером такого образования является Европейское экономическое сообщество, переросшее в Европейский союз.

Третий этап, представляющий начальную фазу реальной экономической интеграции, — возникновение экономического союза. На этой ступени государства договариваются о свободном перемещении через национальные границы не только товаров, но и всех факторов

производства, включая капитал, рабочую силу, технологии, информацию. В результате формируется общее рыночное пространство, общий рынок.

Четвертый этап — полная интеграция с единой экономической политикой, общей валютой и органами наднационального регулирования. Достижение этого уровня интеграции (политико-экономического союза) предполагает, что вступающие в него государства с учетом достигнутых результатов прежних этапов интеграции договариваются о проведении совместной торговой, а затем и в целом экономической политики по отношению к третьим странам, а также об унификации систем регулирования экономики. Данная ступень интеграции предполагает согласование внешней политики стран-участниц, что дает еще более широкие возможности для взаимовыгодного объединения сил и средств в интересах хозяйственного развития каждой из стран-участниц и всего союза в целом.

Последние два этапа могут включать определенные подэтапы, связанные со спецификой той или иной интеграционной группировки. Большинство из существующих в мире интеграционных группировок находится пока на стадии формальной интеграции; проходит первый и второй этап интеграционного развития.

Международная экономическая интеграция рассматривается (особенно в ее западноевропейском варианте) как трехуровневая модель:

- на *микроуровне*, т.е. на корпоративном уровне, когда отдельные компании вступают в прямые хозяйственные связи, развертывают интеграционные процессы;
- на *межгосударственном уровне*, когда целенаправленная деятельность государства (коллективная или односторонняя) способствует интеграционным процессам переплетения труда и капитала в пределах той или иной группы стран, обеспечивает функционирование особых интеграционных инструментов;
- на *наднациональном уровне*, когда страны-участницы добровольно передают союзу ряд политико-экономических функций, отказываясь от суверенитета в этих областях.

2. Особенности развития западноевропейской экономической интеграции

Свое наиболее полное развитие экономическая интеграция получила в Западной Европе. Помимо объективных экономических процессов западноевропейская интеграция подпитывалась идеями еди-

ной Европы, выдвигаемыми многими европейскими политическими, общественными деятелями и мыслителями, среди которых В. Гюго, И. Кант и др.

Европейский союз

Современная история образования и развития Европейского союза (ЕС) начинается с 1951 г. В апреле этого года был подписан договор о Европейском объединении угля и стали (ЕОУС), в который вошли шесть стран — Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург. Это была своего рода предыстория западноевропейской интеграции. Реальный отсчет ее возникновения и развития начинается с 1957 г., когда те же страны подписали договоры о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом). В состав сообществ вошли страны с высоким уровнем развития, что во многом определило высокие темпы их экономического роста на протяжении последующих 15 лет.

Развитие западноевропейской интеграции с конца 50-х гг. до настоящего времени протекало неравномерно и относительно противоречиво. Вместе с тем цели и задачи, поставленные при образовании ЕЭС, реализовывались достаточно последовательно и успешно.

Процесс развития западноевропейской экономической интеграции можно условно подразделить на четыре этапа.

Первый этап (конец 50-х — середина 70-х гг.) считается «золотым веком» в жизни Сообщества. Он ознаменовался досрочным созданием таможенного союза, сравнительно успешным формированием единого аграрного рынка, вступлением в ЕЭС трех новых стран: Великобритании, Дании, Ирландии.

Конкретными целями создания ЕЭС, или, как его часто называли, «Общего рынка», были:

- постепенное устранение всех ограничений в торговле между странами-участницами;
- установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами;
- ликвидация ограничений для свободного передвижения «людей, капиталов, услуг»;
- разработка и проведение общей политики в области транспорта и сельского хозяйства;
- создание валютного союза;
- унификация налоговой системы;

- сближение законодательства;
- разработка принципов согласования экономической политики.

В целях реализации этих установок была создана комплексная управленческая структура — Совет министров ЕЭС, Комиссия европейских сообществ, Европейский совет, Европейский суд, Европейский парламент.

Своей первой целью ЕЭС поставило решение задачи создания общего рынка товаров, капиталов, услуг и рабочей силы стран-участниц. Для этого был создан таможенный союз. Именно таможенный союз лежит в основе ЕЭС. В рамках таможенного союза были:

- ликвидированы торговые ограничения во взаимной торговле стран-участниц¹;
- установлен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам;
- достигнута свобода передвижения капиталов, кредитов, денежных переводов, предоставления услуг;
- обеспечена свободная миграция рабочей силы и свобода выбора места жительства.

Все эти меры способствовали ускорению промышленной интеграции. Одновременно делались попытки по осуществлению аграрной интеграции в форме установления коллективного протекционизма с помощью компенсационных сборов и финансирования через сельскохозяйственный фонд. Аграрная политика ЕС базируется на единой системе цен, которая гарантирует установление единой минимальной цены для многих сельскохозяйственных продуктов стран — членов ЕС.

Формирование общего рынка ускорило процесс превращения национальных монополий стран ЕЭС в транснациональные, способствовало проникновению в экономику стран-партнеров. Развитие ЕЭС означало интенсивный переход стран — участниц Сообщества от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку.

Второй этап (середина 70-х — середина 80-х гг.) вошел в историю ЕС тем, что удалось принять программу европейского валютного сотрудничества, создать механизм внешнеполитических консультаций. Все же проявившиеся негативные тенденции привели в этот период к серьезному кризису западноевропейской экономической интеграции. Этот кризис получил название «евросклероз». В 70-х и начале 80-х гг.

¹ Окончательно таможенные барьеры в ЕС были отменены лишь в 1994 г.

разрыв в уровнях развития между странами ЕС увеличился. С вступлением в ЕС Греции в 1981 г. эта тенденция проявилась еще более отчетливо, поскольку экономика этой страны находилась на значительно более низком уровне по сравнению с другими участниками Сообщества.

Третий этап (вторая половина 80-х — начало 90-х гг.) — этап дальнейшего расширения состава Сообщества. В 1986 г. присоединение Испании и Португалии привело к обострению ранее существовавших межстрановых диспропорций. На момент вступления в ЕС душевой доход в Португалии составлял примерно половину среднего по ЕЭС, в Испании — около 3/4. В новых странах-участницах примерно один из пяти работал в сельском хозяйстве, в то время как в ЕЭС — один из тринадцати. Вместе с тем именно этот период характеризуется новыми импульсами в развитии западноевропейской интеграции, связанными прежде всего с принятием Единого Европейского Акта (ЕЕА).

В ЕЕА подтверждалась общая цель стран — участниц Сообщества — создание Европейского союза — объединения, которое представляет собой политический альянс участников Сообщества и предусматривает не только высокую степень их экономического, валютно-финансового, гуманитарного сотрудничества, но и согласование внешней политики, включая обеспечение безопасности. Центральным положением ЕЕА явилась зафиксированная в нем цель создания единого экономического пространства, в котором разные страны — члены ЕЭС составляли бы единый хозяйственный организм. С принятием ЕЕА усилились интеграционные процессы стран — членов Сообщества в области микро- и макроэкономики, политики и права, науки и экологии, регионального развития, социальных отношений. В начале 90-х гг. страны — члены ЕС практически завершили создание основ единого рынка и вплотную приблизились к формированию валютно-экономического и политического союзов.

Четвертый этап (середина 90-х гг. XX в. — начало XXI в.). В соответствии с Единым Европейским Актом с 1 января 1993 г. было введено свободное передвижение факторов производства внутри границ Сообщества. Фактически в рамках Сообщества возникло единое экономическое пространство, что означало вступление ЕС в качественно новый этап экономической интеграции.

На основании Маастрихтского договора (февраль 1992 г.) с 1 января 1994 г. ЕЭС трансформировалось в Европейский союз с числом стран-участниц, возросшим до 15. В рамках ЕС осуществляется со-

здание полностью единого внутреннего рынка. Провозглашены цели дальнейшего интеграционного сотрудничества. Они включают создание единого Европейского банка с правами эмиссии единой валюты евро; образование единого западноевропейского пространства без внутренних границ.

Состоящий ныне из 15 государств-членов, Европейский союз является наряду с США и Японией одним из главных в мире производителей и потребителей. На его долю, по данным Евростата, приходится 57% мирового экспорта и 55% импорта. В то же время доля стран ЕС в мировой торговле за последние два десятилетия падала, несмотря на увеличение числа членов Союза.

Размер годового ВВП на душу населения, рассчитанный с учетом паритета покупательной способности, в среднем составляет для стран ЕС 17,3 тыс. ЭКЮ. При достаточно весомых социально-экономических достижениях ЕС, его население составляет лишь 7% мирового.

Поступательное развитие ЕС отнюдь не означает отсутствия противоречий и трудностей у Союза. Выше уже отмечались межстрановые и внутривосточные диспропорции, возникшие в результате присоединения новых членов ЕС. Значительные проблемы возникают в процессе осуществления единой аграрной политики, единых централизованных цен на основные виды сельскохозяйственной продукции. Тревожит идеологов Евросоюза и падение конкурентоспособности европейских товаров на международных рынках, сокращение доли ЕС в мировой торговле, отставание от США в компьютеризации и др.

С существенными проблемами может столкнуться Евросоюз и в связи со вступлением в него новых членов. В марте 1998 г. начались активные переговоры с группой стран — претендентов на вступление в ЕС. ЕС поворачивается лицом к Восточной Европе. Будущими новыми членами ЕС могут стать Кипр, Чехия, Венгрия, Словения, Эстония. Активизировалась Турция в ее стремлении вступить в ЕС. С января 1996 г. вступило в силу соглашение о таможенном союзе Турции с ЕС.

Все новые претенденты на членство в ЕС, за исключением Кипра и Турции, представляют еще только реформирующийся на рыночный и демократический лад постсоциалистический регион Центральной и Восточной Европы. Переговорный процесс по вступлению новых «восточных» членов в ЕС будет, как считают эксперты Евросоюза, достаточно напряженным и длительным. А затраты по адаптации стран-кандидатов к вступлению в ЕС будут весьма высокими.

На первых порах ЕС будет ежегодно на эти цели выделять около 1,7 млрд долл. в год. Начиная с 2000 г. эта сумма удваивается. В основном средства пойдут на модернизацию отсталого сельского хозяйства, развитие транспорта, полную перестройку служб по охране окружающей среды, на обеспечение безопасности АЭС и финансирование других отраслей.

Теоретики западноевропейской интеграции под эгидой ЕС выдвинули концепцию развития экономической интеграции «на разных скоростях» и «Европы концентрических кругов». Что касается концепции «Европы разных скоростей», то интеграционные процессы в Европе движутся по крайней мере на пяти скоростях. Самая быстрая — это 11 членов валютного союза. Затем идут Великобритания, Швеция, Дания, Греция, которые на первом этапе воздержатся от введения евро. За ними следуют «пять плюс один» самых достойных из 11 претендентов, последним из которых является Турция.

Европейская ассоциация свободной торговли

Экономическая интеграция в Западной Европе не ограничивается только территорией ЕС: с начала 60-х гг. существует Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). ЕАСТ в отличие от ЕС не имеет наднациональных функций и межгосударственных координирующих институтов. ЕАСТ во главу угла ставит экономическое сотрудничество. В первую очередь она содействовала либерализации торговли и устранению таможенных барьеров. Страны — члены ЕАСТ (в 80-х гг. их было семь, в середине 90-х гг. — четыре — Норвегия, Исландия, Лихтенштейн, Швейцария) добровольно присоединяются к тому или иному торгово-экономическому соглашению с третьими странами, причем каждый из участников ЕАСТ вправе устанавливать в отношении этих стран любые таможенные тарифы. В торговле между странами — членами ЕАСТ режим свободного беспощинного торгового оборота действует только в отношении промышленных товаров, так как действие конвенции ЕАСТ не распространяется на сельскохозяйственную продукцию.

В 1972 г. каждое государство, входящее в ЕАСТ, подписало соглашение с ЕЭС/ЕС, в соответствии с которым постепенно были снижены пошлины и количественные ограничения на промышленные товары. Беспощинная торговля между этими странами базируется на системе сложных правил, разработанных в зависимости от происхождения товара. Из-за отсутствия единого таможенного тарифа внутри ЕАСТ свобода беспощинной торговли существует только для товаров, произведенных в странах-членах.

В 1994 г. ЕАСТ и ЕС подписали соглашение об образовании «единого экономического пространства» (ЕЭП), в которое из западноевропейских стран не вошла только Швейцария. основополагающий принцип соглашения — свободное перемещение капиталов, товаров, услуг и физических лиц.

Следует подчеркнуть, что ЕЭП не является таможенным союзом. Входящие в него государства в рамках структур ЕС и ЕАСТ не имеют ни единой торговой политики, ни общих таможенных тарифов по отношению к третьим странам. ЕЭП возглавляет Совет, состоящий из министров государств — участников соглашения.

Несмотря на высокий уровень развития входящих в нее государств и взаимных экономических связей между ними, ЕАСТ не стала полноценной интеграционной группировкой. Фактически она явилась своеобразным «подготовительным классом» для новых членов ЕЭС/ЕС. В настоящее время многие члены ЕАСТ рассматривают ее как потенциальную зону свободной торговли между восточноевропейскими и западноевропейскими странами.

ЕАСТ приветствовала создание в начале 1996 г. центральноевропейской зоны свободной торговли из 12 стран. Не исключено, что со временем эти государства пополнят ряды ЕАСТ, членство в которой станет для них первым шагом на пути в ЕС.

Экономическая мощь ЕС, динамичность его расширения и сильная зависимость отдельных стран Западной Европы от торговли с ним, как считает Вольфганг Хойер, автор известной книги «Как делать бизнес в Европе», в ближайшем будущем поставят перед остальными странами альтернативу: либо вступить в ЕС и частично отказаться от своего суверенитета, но зато воспользоваться всеми возможностями крупнейших рынков мира, либо оставаться в стороне, отрезать себе путь к участию в процессе объединения Западной Европы со всеми отрицательными последствиями для собственной экономики.

Центральноевропейское соглашение о свободной торговле

После прекращения деятельности интеграционной группировки бывших социалистических государств — Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) бывшие члены этой организации не отказались от углубленного сотрудничества. В 1990 г. они образовали свою интеграционную группировку — «Вышеградскую тройку», в которую вошли Венгрия, Польша и Чехословакия. После распада Чехослова-

¹ См.: Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М., 1992. С. 19.

кии эта группировка преобразовалась в «Вышеградскую четверку». С 1 марта 1993 г. в рамках этой группировки вступило в силу Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (СЕФТА), предусматривающее постепенное взаимное снижение пошлин. Этот шаг был продиктован тем, что, несмотря на специальные «европейские соглашения» с ЕС каждой из стран «Вышеградской четверки», их торгово-экономические отношения развиваются в целом малоудовлетворительно. Поэтому для сохранения и приумножения наработанных за последние десятилетия торгово-экономических связей Центральной Европы и была создана эта интеграционная группировка.

При подписании договора в 1992 г. предполагалось ликвидировать все таможенные барьеры между участвующими странами к 2001 г. Однако позднее было принято решение ускорить этот процесс. Уже шесть государств (дополнительно к учредителям присоединились Румыния и Словения) намерены активизировать торговлю в регионе. С сентября 1995 г. СЕФТА приобрела статус открытой организации. Важным принципом деятельности СЕФТА стало то, что «внутренние рынки открываются не для конкуренции, а чтобы дополнять друга друга». К договору может присоединиться любое государство при условии его членства в ВТО и наличии у него договоров о свободной торговле с ЕС и каждым из участников СЕФТА. В июле 1998 г. к СЕФТА присоединилась Болгария. В перспективе, как считают специалисты, к СЕФТА могут присоединиться Литва, Латвия, Эстония, Украина. Население, проживающее в этой зоне, составит свыше 120 млн человек. При этом только 30% товаров, циркулирующих в рамках СЕФТА, будет облагаться налогами.

Уже сейчас большая часть торговли промышленными товарами в рамках СЕФТА носит свободный характер. Сложнее обстоит дело в сельскохозяйственном секторе. В той или иной степени все страны «шестерки» пытаются защитить национальные рынки от иностранных конкурентов. Помимо либерализации товарных рынков («видимых» товаров) стороны решают вопросы либерализации рынков услуг и капитала.

В середине 1992 г. была учреждена новая международная региональная организация с участием ряда европейских государств — Черноморское экономическое сотрудничество (ЧЭС). Членами ЧЭС стали 11 государств: Азербайджан, Албания, Армения, Болгария, Греция, Грузия, Молдавия, Румыния, Турция, Украина и Россия. Экономическое сотрудничество в рамках ЧЭС базируется на специфической основе. Движение к интеграции осуществляется не по пути

торгового сотрудничества, как у других европейских группировок интеграционного типа (оно находится пока на втором плане), а на базе осуществления масштабных отраслевых проектов, включая транспортную инфраструктуру, осуществление энергетических проектов, транспортировку энергоносителей. Уникальность ЧЭС определяется также тем, что, несмотря на сложный клубок разного рода противоречий, организация была создана и осуществляет в целом успешное развитие.

3. Региональные экономические организации

Успехи развития экономической интеграции в Западной Европе привлекли внимание в развивающихся регионах мира. В Латинской Америке, Африке и Азии возникло несколько десятков зон свободной торговли, таможенных или экономических союзов.

Североамериканская зона свободной торговли

Одним из наиболее заметных развивающихся интеграционных процессов стал процесс организации и функционирования североамериканской зоны свободной торговли — НАФТА¹. Существующая экономическая интеграция США с Канадой и их сотрудничество с западноевропейскими партнерами перестали удовлетворять США. В результате интеграционные процессы в Северной Америке вышли за пределы государства. Был заключен договор о североамериканской зоне свободной торговли, вступивший в силу 1 января 1994 г. В НАФТА кроме США и Канады входит Мексика. Территория блока составляет обширную территорию с населением 370 млн человек и мощным экономическим потенциалом. Ежегодное производство товаров и услуг этими странами составляет 7 трлн долл. На их долю приходится около 20% всего объема мировой торговли.

Основные положения договора включают:

- отмену таможенных пошлин на товары, которыми торгуют между собой США, Канада, Мексика;
- защиту североамериканского рынка от экспансии азиатских европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику;
- снятие запрета на капиталовложения и конкуренцию американских и канадских компаний в банковском и страховом деле в Мексике;

¹ North American Free Trade Agreement — NAFTA.

• создание трехсторонних групп для решения проблем, связанных с охраной окружающей среды.

В течение пяти лет США отменяют тарифы на импорт из Мексики около двух третей наименований продукции.

Наибольшую выгоду от заключенного соглашения получили потребители торгового блока, поскольку в результате усиления конкуренции и снижения тарифов снизились цены на широкий круг товаров. В выгодном положении оказались американские промышленники, поскольку возрос приток дешевой рабочей силы. Гарантированный рост доходов ожидается в таких секторах американской экономики, как производство электроники, компьютерного обеспечения, стройматериалов, автозапчастей и др. В то же время убытки несут американские фермеры, производящие сахар, цитрусовые, зимние овощи. Что касается Мексики, то она с помощью НАФТА планирует ускорить темпы своего экономического развития, примерно 1,6—2,6% прироста ВВП. В итоге Мексика сможет сократить период реформирования своей экономики и приобщения к клубу развитых стран с полувека до 10—15 лет.

Менее всех выгод от НАФТА поначалу получает Канада. Ее экономика тесно связана с США, но едва заметно — с Мексикой. Однако по мере развития НАФТА Канада будет все больше втягиваться в интеграционные процессы и получать дивиденды от расширяющегося рынка.

Первые два года функционирования НАФТА не оправдали надежд в отношении создания дополнительных рабочих мест за счет увеличения объемов экспорта. Кроме того, положительное торговое сальдо в торговле США с Мексикой исчезло, уступив место дефициту в 1995 г. В конечном счете, по планам создателей НАФТА, полноценный североамериканский общий рынок может быть создан к 2010 г. Уже сейчас американские экономисты моделируют создание самостоятельного панамериканского торгового блока протяженностью от Аляски до Огненной Земли.

Таблица 15.1

Основные показатели ЕС и НАФТА в середине 90-х гг.

Показатели	ЕС (15 стран)	НАФТА
Территория, тыс. кв. км	3232,0	13 522,0
Население, млн чел.	372,55	378,0
ВВП, млрд долл.	7250,0	8500,0
Доля в мировом ВВП, %	20,5	24,0

Южноамериканский общий рынок

Интеграционные процессы активизируются и в Южной Америке. В свое время (начало 60-х гг.) был образован Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР). Однако политический и экономический кризис не позволяет реализовать планы интеграции в рамках ЦАОР. К середине 90-х гг. интеграционные процессы активизировались посредством заключения в 1991 г. торгового пакта МЕРКОСУР между Аргентиной, Бразилией, Уругваем и Парагваем. За годы своего существования Общий рынок стран Южного конуса — МЕРКОСУР¹ превратился в одну из самых динамичных интеграционных группировок мира. Уже в 1998 г. почти 95% объема торговли между четырьмя участниками объединения не облагаются пошлинами, а оставшиеся товары к началу XXI в. будут отменены.

Если в середине 90-х гг. считалось, что латиноамериканские страны больше тянутся к блоку НАФТА, то сейчас эта ситуация изменилась. К МЕРКОСУР на основе соглашения о свободной торговле присоединились Чили и Боливия (как ассоциированные члены). Продвигаются вперед переговоры о сотрудничестве между МЕРКОСУР и Андской группой, куда помимо Боливии входят Венесуэла, Колумбия, Перу, Эквадор. В плане МЕРКОСУР — создание в недалекой перспективе южноамериканской зоны свободной торговли — САФТА, простирающейся от Панамского канала до Магелланова пролива.

Создание МЕРКОСУР привело к резкому увеличению взаимной торговли, расширению торгово-экономического сотрудничества с другими региональными торговыми группировками. Заметно возросла взаимная инвестиционная активность, нарастают инвестиции из-за рубежа. Успешная деятельность МЕРКОСУР оказывает заметное влияние на политическую стабильность в регионе.

Создание МЕРКОСУР привело к резкому увеличению взаимной торговли, расширению торгово-экономического сотрудничества с другими региональными торговыми группировками. Заметно возросла взаимная инвестиционная активность, нарастают инвестиции из-за рубежа. Успешная деятельность МЕРКОСУР оказывает заметное влияние на политическую стабильность в регионе.

В отличие от западноевропейской интеграции это южноамериканское объединение свидетельствует, что разные по своему уровню государства могут не только сосуществовать в единой организации,

¹ MERCOSUR — Mercado Comun del Sur (исп.).

но и успешно сотрудничать. Для этого требуется тщательная подготовка всех звеньев таких объединений, высококвалифицированное руководство их деятельностью, умение найти для каждой страны свое место в этом процессе, сгладить противоречия, желание и умение идти на компромиссы.

Интеграционное сотрудничество в Африке, в арабских странах

Интеграционные процессы в своем регионе стремятся развивать и африканские государства. В 1989 г. в северной части Африканского континента был образован Союз Арабского Магриба с участием Алжира, Ливии, Мавритании, Марокко и Туниса. Договор об этом Союзе предусматривает организацию широкомасштабного экономического сотрудничества на уровне региональной интеграции. Однако регион Северной Африки представляет собой пять замкнутых в национальных границах, обособленных друг от друга рынков.

Стремление других африканских стран к экономической интеграции означает попытку отсталых, практически не имеющих между собой экономических связей государств создать в отдельных субрегионах Африки подходящие условия для развития промышленности, ориентированной на удовлетворение основных потребностей внутреннего рынка. Вступая в экономические и таможенные союзы, африканские страны планировали на основе скоординированной политики развивать взаимные экономические связи, создать в отдельных регионах относительно емкие внутренние рынки как базу для модернизации экономики. Интеграция рассматривалась как альтернативный путь развития, во многом как способ достижения прогресса при «опоре на собственные силы». Эта идея присутствовала и в планах Организации Африканского Единства, которая в июле 2001 г. объявила о создании Африканского Союза по типу ЕС. В рамках Африканского Союза планируется создать общеафриканский парламент, суд, а также единый банк и валютный фонд. Предполагается осуществлять совместное использование газо- и нефтепроводов, электросетей, строительство электростанций.

Практика интеграционных процессов в Африке, реализуемость провозглашаемых руководителями африканских государств направлений углубленного сотрудничества свидетельствуют, что в основном все эти цели и задачи остаются лишь благими пожеланиями. Экономическое сотрудничество бедных и отставших стран в традиционных формах не ведет к выходу из «порочного круга бедности», не обеспечивает сколько-нибудь ощутимый прогресс.

Стремление к интеграции, тесному взаимовыгодному сотрудничеству отмечается и среди арабских государств Персидского залива. С 1981 г. создан и функционирует Совет по сотрудничеству ряда арабских государств, включающий Саудовскую Аравию, Кувейт, Катар, Бахрейн, Объединенные Арабские Эмираты и Оман («нефтяная шестерка»). В 1992 г. было объявлено о создании Организации экономического сотрудничества центральноазиатских государств (ОЭС-ЭКО), которая, по замыслу учредителей, должна стать прообразом будущего Центральноазиатского общего рынка, который должен включать и мусульманские республики СНГ — среднеазиатские, Казахстан, Азербайджан.

Говоря о сотрудничестве развивающихся стран, их стремлении к интеграции, следует иметь в виду, что реальные интеграционные процессы еще весьма слабы и различаются между собой по характеру, движущим факторам, темпам развития. Большинство развивающихся стран практически находятся вне процесса интеграции в ее подлинном смысле, т.е. процесса постоянно развивающихся непосредственных межстрановых связей на уровне как отдельных фирм и предприятий, так и национальных хозяйств в целом. Экономическое сотрудничество развивающихся стран, провозглашение ими интеграционных целей является лишь подготовительной ступенью реального интеграционного процесса. Многие из провозглашенных интеграционных группировок в силу незрелости социально-экономических отношений, примитивности и структурной недифференцированности национальных хозяйств, неразвитости рыночной и финансовой инфраструктуры обрекали эти формирования либо на откровенное прозябание, либо на полную неудачу.

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество

В последние годы набирают силу интеграционные процессы в Восточной Азии. На протяжении почти 30 лет наиболее успешно действует Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в которую входит один из четырех азиатских «драконов» — Сингапур, а также НИС «новой волны» — Малайзия, Индонезия, Таиланд, Бруней и Филиппины. Успех взаимного сотрудничества в рамках этой группировки тесно связан с бурным экономическим ростом большинства из стран — участниц АСЕАН, сопоставимостью уровней их развития, хорошо налаженными и имеющими давние исторические традиции взаимными торговыми связями, а также отрегулированной формой сотрудничества. В планах АСЕАН до 2000 г. снизить таможенные пошлины стран-участниц в среднем на 5% по 38 тыс. наиме-

нований товаров. В конце 1995 г. принято решение о создании зоны свободной торговли в 2003 г., а при благоприятном развитии событий — к 2000 г.

Перспективы развития экономической интеграции в Восточной Азии в значительной степени связывают с созданием организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Азиатско-Тихоокеанское сотрудничество (АТЭС) — это межправительственная организация, объединяющая 21 государство региона.

АТЭС была создана в 1989 г. по предложению Австралии с целью развития экономического сотрудничества в бассейне Тихого океана. Первоначально в нее входили 12 стран: Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Япония, Малайзия, Новая Зеландия, Филиппины, Сингапур, Южная Корея, Таиланд и США. В последующие годы к ним присоединились Китай, Гонконг (Сянган), Тайвань, Мексика, Чили, Папуа — Новая Гвинея, а в 1998 г. — Вьетнам, Перу и Россия.

АТЭС формально имеет консультативный статус, однако в рамках его рабочих органов определяются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в тех или иных областях.

В 1993 г. состоялась первая встреча лидеров стран АТЭС (Сиэтл, США), в ходе которой выявились серьезные расхождения по поводу неравномерности распределения благ от развертывающихся в регионе интеграционных процессов. По оценкам экспертов, либерализация торговли в АТЭС должна привести к росту реальных доходов стран-членов на 2%. Однако выгоды получают прежде всего наиболее конкурентоспособные страны.

Оценивая процессы экономической интеграции в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР), многие специалисты указывают на особые условия и своеобразие ее развития. К числу основных особенностей интеграционных процессов в АТР можно отнести следующие:

во-первых, интеграционные процессы в организациях АТЭС идут при ведущей роли ТНК, создающих почву для межгосударственного сотрудничества. Это проявилось, в частности, в том, что образование неправительственных региональных экономических организаций — Тихоокеанского экономического совета — ТЭС (в 1967 г.) и Совета по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству — СТЭС (в 1980 г.) намного опередило создание самой АТЭС. Вместе с тем ТЭС и СТЭС основывались на базе национальных ко-

митетов, которые имели устойчивые связи со своими правительствами и получали от них всестороннюю поддержку;

• во-вторых, процесс интеграции охватывает страны с существенно разными уровнями экономического развития, разными культурами и социально-политическими системами. Уникальная роль АТЭС состоит в том, что в ней объединяются две великие экономические державы XX в. — США и Япония, а также экономический гигант XXI в. — Китай.

Что касается Японии, то АТЭС является единственной международной структурой интеграционного типа, куда входит эта держава. Важно отметить тот факт, что в АТЭС входят КНР и Тайвань, непростые взаимоотношения между которыми требуют благоприятных внешних условий;

• в-третьих, интеграция в масштабах АТР включает субрегиональные экономические союзы (АСЕАН, НАФТА, Южно-Тихоокеанский форум и др.), т.е. допускает разные уровни интеграции, например по степени либерализации внешней торговли;

• в-четвертых, идеология тихоокеанского «открытого» регионализма, развитая в СТЭС и ТЭС, рассматривает региональную интеграцию как элемент экономического глобализма. При этом эволюция мировой экономики предстает как процесс постепенного объединения и взаимопроникновения региональных экономических союзов. Концепция «открытого регионализма» предполагает также, что внутри тихоокеанского региона снимаются ограничения на движение товаров, капиталов, рабочей силы, принимаются обязательства по отказу от протекционизма, стимулируются внутрирегиональные экономические связи.

В целом степень зрелости интеграционных отношений в рамках АТР пока невысока. Так, зону торговли в системе АСЕАН можно отнести к первому этапу развития экономической интеграции, т.е. к зоне свободной торговли с отменой тарифов и других ограничений. В отношении АТЭС пока можно говорить не как о зоне свободной торговли, а как об «открытой экономической ассоциации».

Перспективы развития АТЭС и интеграционных процессов в рамках этой организации на ближайшие годы рассматриваются в трех вариантах.

Первый — развитие АТЭС будет проходить по сценарию, принятому на совещании в Багоре (1994 г., Индонезия). В соответствии с ним будет создана зона свободной торговли и либерализация инвестиционной сферы в 2020 г. (для промышленно развитых стран — до 2010 г.). Снижение таможенных тарифов будет происхо-

дить в соответствии с соглашениями, достигнутыми в рамках ГАТТ/ВТО.

Второй, как полагают специалисты, наиболее вероятный вариант, закрепит за АТЭС роль форума для обсуждения проблем торговли в регионе. В этом случае неизбежны споры по поводу хода выполнения уже имеющихся договоренностей, что приведет к ослаблению организации. В этих условиях повысится роль других, более интегрированных региональных группировок, тем более что степень интегрированности отдельных стран в субрегионах и группах АТР относительно высока и они могут стать своеобразными полюсами, ячейками ускоренного развития интеграционных процессов региона в целом. Так, существует «треугольник роста» — южнокитайская экономическая зона (КНР, Гонконг, Тайвань); «золотой треугольник роста» (Индонезия, Малайзия, Сингапур); экономическая зона стран бассейна Японского моря; индокитайская экономическая зона.

Третий вариант не исключает возобладания протекционистских настроений в США и ЕС, что будет препятствовать быстрой либерализации мировой торговли и может ограничить рамки интеграционных процессов в АТЭС азиатскими странами.

Быстрый устойчивый экономический рост многих стран АТР способствовал формированию общего мнения о том, что центр мирового экономического развития сдвигается в сторону бассейна Тихого океана.

В середине 90-х гг. на страны АТЭС приходилось 38,2% населения мира и 55,7% его ВВП (в то время как на ЕС, например, соответственно 6,7 и 20,5% ВВП). Близкий к ЕС удельный вес имеют и страны НАФТА. На АТЭС приходится также 43,9% объема мировой торговли товарами, 32,9% торговли услугами и 64,1% экспорта технологий. В сфере внешней торговли зависимость от внутрирегиональных сделок в рамках АТЭС и входящих в нее стран составляла 70%, в то время как у стран ЕС этот показатель достигал 55%. Весьма быстрыми темпами растет товарооборот между тремя главными участниками АТЭС: Японией, США и странами Юго-Восточной Азии (без Японии).

По некоторым оценкам, среднегодовые темпы экономического прироста АТЭС до 2000 г. составляют 3—3,5%. Причем азиатские страны в этом отношении будут значительно опережать своих промышленно более развитых западных партнеров. Высокие темпы экономического развития, нарастающие внутрирегиональные потоки товаров, услуг, капиталов дают основание в пользу вывода, что в XXI в. АТЭС станет стержнем экономического роста мира.

4. Экономические отношения России с региональными интеграционными группировками

В 90-х гг. Россия сделала существенные шаги в налаживании контактов с ведущими зарубежными интеграционными группировками по различным направлениям экономического сотрудничества. Определяющим направлением российской внешней политики в 90-х гг. были страны Западной Европы, и прежде всего страны ЕС.

Россия и ЕС

Существуют две основные точки зрения по отношению России к ЕС. Сторонники одной считают вполне необходимым и возможным курс на всемерное сближение с ЕС для того, чтобы в перспективе вступить в этот экономический союз. Согласно ст. 237 Римского договора и ст. «О» Маастрихтского договора любая европейская страна может претендовать на членство в Европейском союзе. Представители другой позиции полагают, что присоединение России к ЕС будет означать для него «гибель, потерю управляемости, растворение».

Думается, что в ближайшей перспективе вопрос о возможности присоединения России к ЕС не актуален. Гораздо более насущны вопросы выполнения Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС, подписанного в середине 1994 г. и ратифицированного в конце 1996 г. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС) создает устойчивый, построенный на основе международного права режим экономического взаимодействия, охватывающего практически всю торговлю товарами между Россией и ЕС, трансграничную торговлю услугами, движение капиталов, учреждение и деятельность комиссий.

Значение СПС заключается в том, что в последние годы ЕС превратился в главного партнера России в международном сотрудничестве. В стратегическом плане ЕС, располагающий мощным торгово-промышленным и финансовым потенциалом, будет и впредь играть ведущую роль в российских внешнеэкономических связях. ЕС выступает как серьезный импортер энергетических и сырьевых товаров, составляющих основу современного российского экспорта. На его долю приходится 35% товарооборота России. С 1994 г. наблюдается устойчивый рост объемов взаимной торговли. При этом внешняя торговля с ЕС традиционно складывается с положительным для России сальдо.

СПС заключено на первоначальный период в 10 лет. По условиям СПС предоставляемый сторонами на взаимной основе режим наибольшего благоприятствования полностью соответствует нормам ГАТТ. Это означает, что любые преимущества, льготы, иммунитет, предоставляемые Россией или ЕС товарам из третьих стран, должны немедленно и безусловно быть предоставлены соответственно товарам ЕС и России. В соответствии с СПС для товаров ЕС и России устанавливается национальный режим. Это означает, что российские товары на рынке ЕС и товары ЕС на рынке России не могут облагаться налогами и сборами более высокими, чем отечественные товары.

Важная роль в развитии торгово-экономических отношений России и ЕС отводится свободе транзита. В соответствии с правилами ГАТТ транзитные товары освобождаются от таможенных пошлин и транзитных сборов, кроме сборов за предоставляемые услуги: по оформлению документов, по разгрузке, складированию.

В соответствии с СПС отменяются количественные ограничения (квоты) на ввоз в европейские страны российских товаров, за исключением текстиля, стали, ядерных материалов, торговля которыми должна регулироваться отдельными соглашениями.

Соглашение обязывает Россию и ЕС обеспечивать адекватную и эффективную защиту прав на интеллектуальную и промышленную собственность. По основным направлениям сотрудничества, оговоренным в Соглашении, ЕС будет оказывать России поддержку через ТАСИС — ведущую программу предоставления субсидий бывшим республикам СССР и Монголии. Общий объем средств, предоставленных России в 1991—1995 гг. в рамках ТАСИС, составил почти 800 млн ЭКЮ, т.е. свыше 1 млрд долл. В целом СПС открывает широкие возможности по сближению России и ЕС и ее включению в мировое хозяйство. Однако потребуется немало дополнительных условий, чтобы реализовать эти возможности в полном объеме.

ЕС, формируя свою политику по отношению к России, рассматривает ее как важную и самостоятельную силу в будущей архитектуре Европы. ЕС обязуется способствовать необратимости российских экономических реформ, ее интеграции в мировую экономику на основе рыночных законов, скорейшему вступлению в ВТО и другие международные экономические организации. Процессы реального экономического сотрудничества находятся в самом начале своего развития. Направления и особенности этого сотрудничества будут во

многом зависеть как от развития и трансформации самого ЕС, так и от развертывания процессов интеграции в рамках СНГ. По мнению российских специалистов, главным вопросом в экономических взаимоотношениях России и ЕС в ближайшем десятилетии станет создание зоны свободной торговли и разработка механизма ее функционирования.

Россия в АТЭС

Ориентируя свою внешнеэкономическую политику на всемерное сотрудничество с ЕС, Россия с середины 90-х гг. начинает все больше внимания уделять развитию экономических отношений с другими региональными интеграционными группировками, прежде всего со странами АТР, с АТЭС. В географическом отношении принадлежность России к АТР неоспорима.

Из общего объема внутрирегионального товарообмена в странах АТР, оцениваемого примерно в 2 трлн долл., на долю России приходится около 1%. Это не соотносится с ее статусом великой азиатско-тихоокеанской державы, не соответствует потенциалу ее экономики. Европейская ориентированность страны мешала увидеть на Востоке новые реалии будущего мира.

Российские правительственные, деловые, научные круги участвуют в такой форме интеграционной деятельности, как разработка и осуществление многосторонних проектов. Это, например, проект Программы развития ООН по развитию района р. Туманной на стыке границ России, Китая и КНДР, проект развития экономической зоны Японского моря, проекты строительства магистральных газопроводов, линий передач и телекоммуникаций, проходящих через территории нескольких стран, уже начатое силами международных консорциумов освоение нефтегазовых ресурсов о. Сахалин и др. Для российских восточных регионов все более важным становится регулирование международной трудовой миграции. В перспективе Россия должна активизироваться на финансовом рынке АТР.

Таким образом, Россия фактически участвует в различных формах интеграционного процесса в АТР, но еще довольно слабо влияет на организацию и регулирование этого процесса.

Поэтому вставал вопрос о необходимости расширения институционального участия России в процессе экономической интеграции АТР. В середине 90-х гг. эта проблема была решена: в 1995 г. Россия вступила в Тихоокеанский экономический совет, а в 1998 г. — в АТЭС.

Интеграция АТР в рамках АТЭС может осуществляться для России по более удобным правилам, нежели интеграционные процессы с ЕС. При гипотетическом вступлении в ЕС Россия обязана будет выполнять все требования Союза, выработанные без нее. АТЭС — молодая, растущая группировка. В ней допускается деятельность на основе индивидуальных планов стран, критерии членства также не универсальны. Поэтому, интегрируясь в АТР, Россия сохраняет возможности отстаивать свои приоритеты, защищать национальные интересы при построении интеграционных механизмов.

Вступление России в АТЭС открывает для нее новые горизонты в сфере интеграции со странами АТР, но, с другой стороны, несет и определенные опасности. К их числу можно отнести наплыв дешевых потребительских товаров из стран Восточной Азии, что подрывает собственное производство. Другая опасность состоит в том, что Россия может закрепить свою роль как сырьевого и энергетического придатка Восточной Азии. Видимо, на какой-то сравнительно длительный период реализация этих опасений неизбежна. Однако при укреплении рыночных начал в российской экономике, выработке глубоких подходов по вхождению в хозяйственные связи стран АТР реальные результаты возможных опасностей могут быть сведены к минимуму.

Следует также признать, что «азиатский» путь в глобальные экономические процессы в настоящее время достаточно доступен для России и отвечает ее геополитическим интересам. Россия, являясь лидером в СНГ и его единственным членом, имеющим выход в Тихий океан, вступив в АТЭС, может играть роль торгово-экономического, в том числе транспортного, «моста» между СНГ и тихоокеанскими государствами, а в более отдаленном будущем — между последними и ЕС.

В области международного экономического сотрудничества Россия стоит перед непростым выбором. Идти ускоренным путем по пути все более тесных связей с западноевропейской интеграционной группировкой, не забывая растущую перспективность экономической интеграции в Восточной Азии, или же на первом плане должен быть процесс реинтеграции бывших республик Советского Союза, восстановление нарушенных связей со странами — бывшими членами СЭВ. Нынешняя внешнеэкономическая политика России в значительной степени свидетельствует о попытках совмещения этих двух подходов. Насколько такие действия окажутся успешными, покажет ближайшее будущее.

ЛИТЕРАТУРА

- Европейский Союз на пороге XXI века / Под ред. Борко Ю.А. и Буториной О.В. М.: УРСС, 2001.
- 1992 год: новые контуры Западной Европы / Под ред. В.А. Мартынова. М., 1992.
- История европейской интеграции. М., 1996.
- Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М.: Логос, 2001.
- Щербанин Ю.А., Рожков К.Л. и др. Международные экономические отношения. Интеграция. М.: ЮНИТИ, 1997.

Глава 16. Экономические интеграционные процессы стран СНГ

1. Объективные особенности экономической интеграции стран СНГ

Важнейшим событием конца XX в. стал распад экономической системы социализма и построенной на ней системы международных экономических отношений. После 50 лет существования развалилась организация Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ), включавшая 10 социалистических стран, расположенных на трех континентах. Перед прекращением деятельности СЭВ на долю стран, входивших в эту организацию, приходилось около 25% производимого в мире национального дохода, треть мировой промышленной продукции, 20% сельскохозяйственной продукции всех стран мира.

За распадом СЭВ последовал и развал его основного участника — Советского Союза. В 90-е гг. на его месте началось формирование ряда новых независимых государств.

Государства СНГ унаследовали от Союза ССР единую энергетическую систему, единую систему транспорта, связи, телекоммуникаций, взаимосвязанные народно-хозяйственные комплексы, общую систему нефте- и газопроводов, свободу передвижения рабочей силы, единую техническую стандартизацию. Все это единое пространство в советский период формировалось на нерыночных принципах. Теперь же реальностью стало образование на территории бывшего СССР новых рынков, взаимосвязи которых все больше преобразовывались в традиционные формы внешнеэкономического обмена между иностранными государствами.

Становление новых государственных образований сопровождалось заметным падением объемов производства, сокращением производственно-технических, научных, культурных связей между народившимися странами. Если принять общее падение производства в СНГ за 100%, то на 50% этот обвал произошел за счет разрыва хозяйственных связей.

Правительства вновь образованных государств, формируя свои экономические цели и приоритеты, сознавали невозможность ликви-

дации исторически сложившегося разделения труда между бывшими союзными республиками. Взаимозависимость и взаимозаменяемость между бывшими союзными республиками была столь важна и велика, что понимание необходимости если не восстановления в полном объеме, то хотя бы поддержания основных хозяйственных связей было достаточно сильно. Ведь без кооперации со странами СНГ Россия может выпускать лишь около 67% прежних объемов продукции, а другие страны СНГ без поставок из России еще меньше. Казахстан, например, 48%, Украина, по разным оценкам, от 28 до 33%, Белоруссия — 16%, Азербайджан — 15%.

Разрыв кооперационных связей республик бывшего СССР дополнился потерей производственного сотрудничества в рамках СЭВ. Имеются оценки, согласно которым еще до 20% общего падения производства (сверх указанных 60%) в странах СНГ имеет прямой причиной обвал хозяйственных связей с бывшими партнерами по социалистической экономической интеграции, прежде всего в Восточной Европе. В итоге за политическую самостоятельность пришлось заплатить достаточно дорогую цену. В конце 90-х гг. потери в объеме ВВП в результате разрыва хозяйственных связей между странами СНГ не сокращаются. Они составляют около 24% от создаваемого ВВП.

Значительные резервы для экономического роста за счет более тесного сотрудничества внутри СНГ имеют Украина, республики Закавказья, Казахстан, Молдавия, Таджикистан. Их потенциал может быть увеличен примерно на 50%. В то же время возможности этих стран по увеличению ВВП на основе торговых отношений с дальним зарубежьем ограничены 4—8% и, за исключением Украины, относятся в основном к экспорту сырьевых товаров.

Парад суверенитетов, сопровождавшийся провалами в экономике, тяжелейшими социальными кризисами, проходил на фоне растущих успехов экономической интеграции в разных частях мирового хозяйства. Руководители новых независимых государств не могли не осознавать, что процессы международной экономической интеграции при всей ее проблемности являются одной из ведущих тенденций развития мировой экономики. Определяя одной из своих целей вхождение в систему международных экономических отношений, нельзя было оставаться в стороне от генеральной линии развития мировой экономики.

Вместе с тем существовал и ряд объективных факторов, значительно осложняющих развитие интеграции между странами Содружества.

Во-первых, в интеграции на постсоветском пространстве участвуют органы, заметно отличающиеся друг от друга по экономическому потенциалу, структуре хозяйства, уровню экономического развития. Так, на долю России приходится 80% совокупного ВВП. В свою очередь, удельный вес Украины составляет 8%, Казахстана — 3,7%, Белоруссии — 2,3%, Узбекистана — 2,6%, других республик — на уровне десятых долей процента.

Во-вторых, интеграция в СНГ осуществляется в условиях глубокого экономического кризиса. Он породил дефицит материальных и финансовых ресурсов, увеличил разрыв между странами в уровнях развития и жизни населения.

В-третьих, в странах СНГ не завершены рыночные преобразования. Имеются расхождения в подходах к темпам и путям их осуществления. Это породило различия в национальных хозяйственных механизмах, что препятствует формированию единого рыночного пространства.

В-четвертых, существует определенное противодействие ведущих мировых держав интеграционным процессам стран СНГ. Им не нужен единый сильный конкурент на международных рынках, в том числе и на постсоветском пространстве.

Помимо отмеченных факторов имеется и ряд субъективных факторов, препятствующих интеграции, таких как региональные интересы национальных элит, националистический сепаратизм.

2. Этапы становления интеграционных форм сотрудничества

В декабре 1991 г. была подписана Алма-Атинская декларация о создании Содружества Независимых Государств, которая положила начало сложным, противоречивым процессам интеграции на постсоветском пространстве. Процессы взаимного экономического сотрудничества на базе организации новых независимых государств начались с осени 1992 г. В сентябре 1993 г. в Москве на уровне глав государств и правительств был подписан Договор о создании экономического союза стран СНГ. Первоначально в экономический союз вошли восемь государств, в том числе Армения, Белоруссия, Казахстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан, Киргизия, Молдавия и Украина на правах ассоциированного члена.

Договор о создании экономического союза декларировал положение о поэтапном формировании общего экономического простран-

ва. Отношения в нем должны строиться на принципах рыночной экономики, на обеспечении равных возможностей и гарантий для всех хозяйствующих субъектов, совместном осуществлении крупных экономических проектов, представляющих взаимный интерес, и на решении экологических проблем. Предполагалось свободное перемещение товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, согласование денежно-кредитной, бюджетной, налоговой, ценовой, внешнеэкономической, таможенной и валютной политики, сближение методов регулирования экономической деятельности.

Договор о создании экономического союза предполагал поэтапное продвижение государств — участников СНГ от одной стадии интеграции к другой: зона свободной торговли — таможенный союз — платежный и валютный союзы и, наконец, — общий рынок товаров, услуг и капиталов.

Образование зоны свободной торговли (ЗСТ) предполагает отсутствие таможенных тарифов (или ограниченное таможенное регулирование) и количественных ограничений в передвижении товаров между государствами. При этом страны, входящие в ЗСТ, самостоятельно определяют свои тарифы по отношению к другим государствам — не участникам зоны. Соглашение о создании зоны свободной торговли было принято 15 апреля 1994 г. Этот документ был подписан руководителями всех 12 государств СНГ, а ратифицирован лишь шестью. Соглашение о ЗСТ рассматривалось как переходный этап к формированию таможенного союза. Таможенный союз мог быть создан государствами, которые выполняют условия о ЗСТ.

Соглашение о создании ЗСТ предусматривало, что ее формирование является первым этапом строительства Экономического союза. Переход же к созданию Таможенного союза возможен только после выполнения условий этого соглашения. Однако, опираясь на принцип концепции разноскоростной интеграции, по которой отдельные страны могут проводить ускоренную интеграцию, в январе 1995 г. Россия, Белоруссия, Казахстан объявляют о создании Таможенного союза, к которому позднее присоединились Киргизия и Таджикистан (1998 г.).

В мае 2000 г. на Межгосударственном совете Таможенного союза было принято решение о превращении его в «Международную экономическую организацию с международным статусом». В результате в октябре того же года члены Таможенного союза в г. Астана подписали соглашение о создании новой международной организации Ев-

ропейское экономическое сообщество (ЕВРАЗЭС). Эта организация задумана как средство перехода к широкомасштабной экономической интеграции наиболее сильно тяготеющих друг к другу и к России стран СНГ по образу и подобию ЕС. Такой уровень взаимодействия предполагает высокую степень унификации экономической, в том числе внешнеторговой таможенно-тарифной политики стран-участниц.

Важным достижением интеграционного процесса в рамках СНГ стало образование в апреле 1997 г. «Союза двух» — России и Белоруссии. Два славянских государства имеют многовековые национальные, экономические, культурные связи. По данным ООН, среди 178 стран по уровню жизни населения Белоруссия занимает 38-е место. Россия находится на 37-м месте. Через Белоруссию проходит 70% экспорта из России. При перевозке грузов из России в страны Европы грузовые тарифы Белоруссии на 20% ниже аналогичных цен соседней Украины. Россия для Белоруссии является крупнейшим торговым партнером. В 1997 г. на долю России пришлось 50,7% белорусского внешнего товарооборота.

Процесс объединения двух государств вызвал ожесточенные споры в российских правящих кругах и среди ведущих экономистов страны. Одни приводили выкладки, доказывающие нежизнеспособность такого союза, другие, напротив, утверждали, что это выгодно обеим сторонам. В конечном счете договор был заключен, ратифицирован Устав Союза Белоруссии и России.

В экономической сфере задачами Союза, в частности, являются:

- обеспечение динамичного экономического развития государств — участников Союза;
- создание равных условий и гарантий деятельности хозяйствующих субъектов;
- создание и развитие общей инфраструктуры, в первую очередь объединения транспортной и энергетической системы, системы связи, единого научно-технологического и информационного пространства;
- унификация денежно-кредитных, бюджетных и налоговых систем, а также создание необходимых условий для введения единой валюты;
- применение в отношениях с третьими странами одинакового режима торговли, общих таможенных тарифов, мер нетарифного регулирования внешней торговли;
- создание условий для деятельности совместных транснациональных компаний.

Статья 15 Устава наделяет Союз полномочиями по созданию и регулированию общего рынка в области энергетики, транспорта и связи, обеспечению свободного перемещения факторов производства в границах Союза, введению единых стандартов правил бухгалтерского учета, ведению единой статистики и др.

Фактически Устав Союза Белоруссии и России ставит своей целью создание наиболее зрелого интеграционного объединения, включающего зону свободной торговли, таможенный союз, единое экономическое пространство, экономический и валютный союз с последующим перерастанием в политический союз — единое государство. Поставленные цели обширны и многогранны, у провозглашенного Союза имеются далеко идущие замыслы, которые предстоит реализовывать. Немало у Союза и серьезных проблем, в частности по распределению между бюджетами Белоруссии и России таможенных платежей за товары, ввозимые на территорию таможенного союза из третьих стран.

Торговые отношения стран СНГ

Со времени подписания соглашения о ЗСТ между странами СНГ наметились две основные тенденции в развитии взаимной торговли между странами Содружества.

Первая тенденция связана с объективным желанием государств Содружества регулировать вопросы взаимной торговли через многосторонний механизм зоны свободной торговли. Однако механизм функционирования такого режима пока несовершенен и требует доработки.

Вторая тенденция состоит в том, что многие государства СНГ не желают себя связывать многосторонними обязательствами через многостороннюю ассоциацию свободной торговли. Регулирование взаимной торговли осуществляется через каналы проведения двусторонних торгово-экономических переговоров и заключение множества двусторонних торгово-экономических договоров.

Неотработанность механизма взаимных торговых связей в рамках СНГ заметно отражается на их взаимном товарообороте. Определяющей тенденцией многосторонних экономических связей СНГ остается снижение взаимной торговли стран Содружества и переориентация торговли на дальнее зарубежье. Так, объем торговли России со странами СНГ снизился с 138,1 млрд долл. в 1991 г. до 19 млрд долл. в 1999 г. В 2000 г. лишь у Белоруссии и Таджикистана большая часть экспортно-импортных операций приходилась на долю партнеров по Содружеству (см. табл. 16.1).

Таблица 16.1

Доля стран СНГ и стран остального мира в общем объеме экспортно-импортных операций стран Содружества (%)

	1990 г.		1996 г.		2000 г.	
	Страны СНГ	Страны остального мира	Страны СНГ	Страны остального мира	Страны СНГ	Страны остального мира
Экспорт						
Азербайджан	92,3	7,7	46	54	13	87
Армения	94,7	5,3	46	54	25	75
Белоруссия	83,9	16,1	67	33	60	40
Грузия	92,4	7,6	65	35	43	57
Казахстан	87,7	12,3	54	46	27	73
Кыргызстан	93,9	6,1	78	22	42	58
Молдова	88,8	11,2	68	32	58	42
Россия	62,5	37,5	18	82	13	87
Таджикистан	86,1	13,9	43	57	49	51
Туркменистан	91,4	8,6	67	33	—	—
Узбекистан	86,0	14,0	21	79	—	—
Украина	80,2	19,8	51	49	31	69
Импорт						
Азербайджан	71,5	28,5	35	65	32	68
Армения	73,0	27,0	34	66	19	81
Белоруссия	69,8	30,2	66	34	70	30
Грузия	69,4	30,6	39	61	32	68
Казахстан	77,4	22,6	70	30	55	45
Кыргызстан	72,5	27,5	58	42	53	47
Молдова	73,9	26,1	61	39	33	67
Россия	42,7	57,3	31	69	35	65
Таджикистан	79,6	20,4	57	43	83	17
Туркменистан	79,6	20,4	30	70	—	—
Узбекистан	78,5	21,5	32	68	—	—
Украина	68,7	31,3	63	37	58	42

*Содружество Независимых Государств в 2000 г. Стат. ежегодник. Статкомм СНГ. М. 2001. С. 33.

Включение стран СНГ в мировую торговую систему — главное достижение их независимого хозяйствования. Общий объем экспорта из СНГ в третьи страны составлял в середине 90-х гг. 80 млрд дол

Однако общий объем внешней торговли не соответствует их экономическому потенциалу. На страны СНГ приходится лишь 2,0% мирового экспорта. Экспорт стран СНГ в основном базируется на продукции ресурсопроизводящих отраслей — топливно-энергетических и минерально-сырьевых. Возникает опасная перспектива превращения Содружества в ресурсный сегмент мирового рынка. Последовательное сближение цен внутри СНГ к уровню мировых еще более усиливает деструктивные процессы. Выходя со своей продукцией на внешние рынки, страны СНГ начали конкурировать между собой в ущерб себе.

Внешнеторговый оборот стран СНГ в 90-е гг. возрастал вплоть до 1997 г. Однако в период 1997—2000 гг. произошел заметный спад. В целом с 1991 г. по 2000 г. внешнеторговый оборот стран СНГ упал со 138 млрд долл. до 59 млрд долл. Сходная тенденция отмечается и в товарообороте России со странами СНГ. До 1997 г. отмечается его рост, затем падение. И только в 2000 г. отмечен его заметный прирост (экспорт на 28,2% и импорт на 39%), составивший 25,3 млрд долл. При этом объем товарооборота в 2000 г. достиг следующих показателей (рис. 16.1):

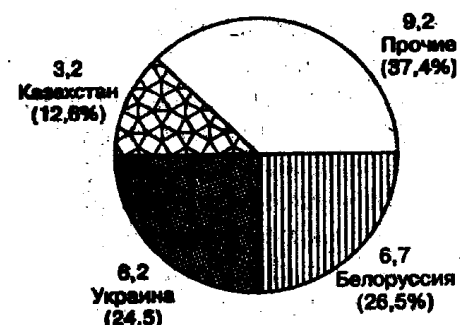


Рис. 16.1. Товарооборот со странами СНГ в 2000 году, \$ млрд

Образование Таможенного союза помогло наладить взаимный благоприятный режим свободной торговли. Однако проведение затем каждым из государств собственной таможенной политики привело к тому, что по уровню согласованности таможенных пошлин страны вернулись к уровню 1995—1996 гг.

Таможенный тариф является мерой исключительно экономического характера, связанной с оперативным регулированием внешне-торговых потоков. Другим важным инструментом регулирования являются нетарифные меры, связанные с ограничениями товаропотоков административными методами. В рамках взаимной торговли товарами национального происхождения в Таможенном союзе не

предусматриваются количественные ограничения импорта. Проводится работа по унификации акцизной политики и согласование акцизов как по перечню, так и по уровню ставок.

3. Развитие производственной кооперации и валютно-финансового сотрудничества

Материальной основой интеграции СНГ должна стать общая производственная инфраструктура и кооперация на уровне крупных экономических структур, малого и среднего предпринимательства.

Производственная кооперация стран СНГ

Обеспечение условий развития производственной кооперации и прямых связей между предприятиями и отраслями стран Содружества играет решающую роль в сохранении технологических и производственных связей между их научно-технологическими и промышленными комплексами.

Созданные в 60—80-х гг. единые энергетические, транспортные, коммуникационные, топливно-энергетические системы — явление международного масштаба. Модернизация общей инфраструктуры и ее дальнейшая эксплуатация представляет собой комплекс проблем, которые предстоит решать совместными усилиями.

Раздел предприятий, входивших ранее в промышленный комплекс союзного подчинения, разорвал прежние технологические взаимосвязи. В условиях рыночной экономики кооперация, созданная в советский период, оказалась в ряде случаев нежизнеспособной и экономически нецелесообразной. Поэтому о повсеместном восстановлении существовавших ранее связей вопрос не стоит. Кооперационные связи должны сохраняться там, где это экономически эффективно в данное время и в перспективе.

Правовая основа сотрудничества была заложена в 1993—1994 гг., когда были подписаны соглашения об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации и предприятий и отраслей государств—членов СНГ и протокол о механизме его реализации.

Эти документы включали организационные схемы производственной кооперации, а также экономические принципы, связанные с отменой ввозных и вывозных таможенных пошлин, налогов, акцизов через их границы, а также налогов и акцизов при расчетах между хозяйствующими субъектами стран СНГ. Соглашение ратифицировали девять государств (кроме Грузии, Таджикистана, Туркмении). Уни-

фицированные нормативные акты о порядке поставок и таможенно-го оформления товаров по производственной кооперации приняты 10 государствами (кроме Туркмении и Узбекистана).

В настоящее время производственная кооперация базируется на сохранившейся взаимодополняемости хозяйственных комплексов СНГ. Наиболее устойчивы кооперационные связи в машиностроении, судостроении, а также поставках сырья.

Реализация соглашений и договоров производственной кооперации сдерживается невыполнением странами СНГ обязательств освобождения производителей товаров от налогов и акцизов. В результате цены на товары, поставляемые в страны СНГ, оказывались выше цен, по которым аналогичные товары экспортируются в страны дальнего зарубежья. Рост договорных цен привел к тому, что многие экспортируемые в страны СНГ товары стали неконкурентоспособными. Так, для стран СНГ стало невыгодно импортировать из России чугун (мировая цена в середине 1997 г. порядка 140 долл. за 1 т, а средняя внутренняя — 250 долл.), трубы стальные (600 и 800 долл. соответственно). По данным статистического комитета СНГ, средняя экспортная цена в 1996 г. за легковой автомобиль, поставляемый из России в страны СНГ, составила 8860 долл., а в страны остального мира — 3960 долл., за 1 т синтетического каучука соответственно 1870 и 1300 долл.

Для устранения такой ситуации было принято положение о порядке применения налога на добавленную стоимость и акцизов на поставки товаров (услуг) производственной кооперации при расчетах между хозяйствующими субъектами стран СНГ. Суть положения сводится к тому, что расчеты (услуги) за товары, поставляемые странами СНГ в соответствии с контрактами (договорами), заключаемыми на основе межгосударственных отраслевых и межотраслевых соглашений о производственной кооперации и специализации производства, производятся по свободным рыночным ценам и тарифам без взимания налогов на добавленную стоимость и акцизов. Это даст возможность оживить деятельность предприятий, участвующих в производственной кооперации, получить дополнительные источники пополнения оборотных средств, способствовать росту объемов и реализации продукции, поступлению налогов на прибыль в бюджеты стран СНГ.

Процесс становления ТНК и ТФПГ

По общему признанию идеологов интеграции в СНГ, одним из важнейших катализаторов интеграционного взаимодействия стран Содружества может стать создание транснациональных корпораций,

транснациональных финансово-промышленных групп (ТФПГ), осуществляющих в дополнение к региональной интеграцию корпоративную.

Мировой опыт свидетельствует, что для современных ТНК практически не существует национальных границ. Их внутрифирменные связи создают сеть собственного международного производства. ТНК становятся и важнейшим механизмом региональных интеграционных процессов, преодолевая инертность и амбиции политиков, национальные и иные предрассудки. Расширение международных связей, стимулируемое действием рыночных механизмов, позволяет снижать издержки производства и повышать эффективность размещения и использования ресурсов.

В марте 1998 г. была принята конвенция о транснациональных корпорациях. Она определяет:

- порядок создания и регистрации корпораций;
- государственную поддержку и стимулирование ее деятельности;
- ответственность участников, отчетность и контроль за деятельностью;
- право собственности на прибыль и произведенную продукцию.

Наиболее активно среди государств СНГ процессы создания ТФПГ идут в России и Белоруссии, например, в области автомобилестроения, химической промышленности, электронной техники.

В конце 90-х гг. на территории СНГ действовало несколько десятков ТФПГ. В 2000 г., как считают эксперты, в них было задействовано не менее 20% промышленного и финансового потенциала стран Содружества. В топливно-энергетическом комплексе СНГ уже создано более 30 транснациональных компаний и совместных предприятий. Такие структуры созданы и функционируют в Белоруссии, Казахстане, России, на Украине. Наиболее активное участие в создании ТФПГ принимают концерны ЛУКойл, РАО «Газпром», НК «Роснефть» (Россия), ТФПГ «Мунайгаз» (Казахстан), АО «Укр-газпром» (Украина), Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики, АО «Грузэнерго» (Грузия).

Российским АО «Концерн «Мостекс»» создано совместное предприятие с товаропроизводителями агропромышленного комплекса Узбекистана. Международным союзом металлургов и металлургическими заводами России подготовлен проект создания межгосударственной структуры металлургических предприятий ряда стран СНГ. Разработан также ряд перспективных проектов с многосторонним участием стран — членов СНГ.

Поддержка отечественных производителей должна стать стержнем экономической политики каждой страны Содружества, а поддержка ФПГ и ТНК, создаваемых в рамках СНГ, — стержнем согласованного взаимовыгодного развития и структурных преобразований экономики стран Содружества.

Одним из основных препятствий, сдерживающих создание ТФПГ в странах Содружества, являются сохраняющиеся расхождения в национальных законодательствах по этим вопросам. Если в России и на Украине приняты законы о ФПГ, то в Белоруссии они действуют на основе указа Президента; в Киргизии и Узбекистане — по постановлению правительств; в Таджикистане заключено соглашение с Россией об основных принципах создания групп. В Казахстане с их образованием возникли особые сложности — ФПГ не вписываются в республиканский гражданский кодекс. Общим базовым нормативно-правовым документом является подписание в 1994 г. Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений. В развитие его положений Россия заключила двусторонние соглашения с Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией и Таджикистаном. Однако действующие нормативные документы по многим позициям не состыкуются между собой. Так, украинский закон допускает участие своих предприятий в ТФПГ при условии, что центральная компания базируется на Украине. Крайне остро стоит проблема ведения консолидированного баланса и единой бухгалтерской отчетности участников ТНК. Для единообразного режима деятельности корпоративного бизнеса требуется разработка Единого корпоративного акта (Закона о компаниях СНГ).

Валютно-финансовые отношения стран СНГ

Одним из главных условий эффективного осуществления торгово-экономических отношений между странами СНГ является взаимная конвертируемость валют, отлаженная система взаимных платежей и расчетов, свободный доступ капитала и предпринимателей на внутренние рынки друг друга. Россия и другие страны СНГ недооценили роль системы платежей и расчетов в налаживании взаимных экономических связей. После распада единого рублевого пространства (летом 1993 г.) был заключен Договор об экономическом союзе, затем Соглашение о зоне свободной торговли — документы, которые не могли эффективно работать без надежной системы платежей и расчетов. В октябре 1994 г. был заключен Договор о платежном

союзе. Однако он не сыграл той роли, которая ему отводилась. На пространстве СНГ осуществлялась стихийно сложившаяся и неэффективная система платежей и расчетов. До 2/3 расчетов производится на бартерной основе.

Во второй половине 90-х гг. во всех странах СНГ завершился процесс становления национальных валютно-финансовых систем. Введены национальные валюты. Созданы финансовые институты — национальные и коммерческие банки. Осуществляется конвертация национальных валют в свободно конвертируемые и национальные (мягкие) валюты стран СНГ.

Страны, входящие в таможенный союз, заключили соглашение о мерах по обеспечению взаимной конвертируемости и стабилизации курсов национальных валют (за исключением соглашения между Киргизией и Белоруссией) и об устранении двойного налогообложения (за исключением соглашения между Киргизией и Россией). Осуществляются взаиморасчеты между хозяйствующими субъектами в национальных валютах сторон без каких-либо ограничений. Однако наибольший объем внешнеторговых операций проводится в российских рублях и СКВ. Котировка курсов осуществляется национальными банками государств, но через валютный курс по отношению к доллару США.

С момента образования СНГ с повестки дня не сходит идея использования российского рубля в качестве платежно-расчетного средства, резервной валюты во внешнеторговых отношениях в рамках Содружества. Во второй половине 90-х гг. рубль заметно укрепил свои позиции. Однако для того чтобы рубль стать полноценной резервной валютой в рамках СНГ, необходимо уровень инфляции в России довести до отметки, не превышающей 5% в год. Необходимо также добиться его полной конвертируемости по отношению к другим национальным валютам.

На фоне скромных достижений торгово-производственной интеграции с конца 90-х гг. последовательно развиваются процессы финансовой интеграции стран СНГ, и прежде всего в рамках таможенного союза.

Валютные рынки Казахстана, Киргизии и России открыты для доступа банков-нерезидентов через коммерческие банки-резиденты, имеющие лицензии на проведение валютных операций.

Между Центральным банком России и Национальным банком Белоруссии подписано соглашение о координации действий в области политики обменного курса национальных валют. Это соглашение должно ликвидировать проблему курсовой разницы обмена белорус-

ской национальной валюты на валютных рынках России и Белоруссии, что, в свою очередь, должно положительно сказываться на развитии торговли в рамках союза двух государств.

В начале 2000 г. был создан уже общий координационный совет по проблемам развития валютных рынков стран Содружества. В свою очередь 14 валютно-фондовых бирж стран СНГ решили объединить свои усилия и в апреле 2000 г. создали Международную ассоциацию бирж (МАБ) стран СНГ. МАБ представляет собой некоммерческую организацию. Целями ее деятельности являются формирование единого биржевого пространства с использованием передовых технологий биржевой торговли, взаимный допуск нерезидентов к непосредственному совершению операций на биржах, нормализация перетока денежных средств в национальных валютах между странами СНГ, развитие единого рынка капиталов и др.

Весной 1998 г. Центральный банк России заложил основу для срочного рынка стран СНГ. Международная межбанковская валютная биржа (ММВБ) приступила к новому для себя виду торгов по ограничению конвертируемых валют (ОКВ) за доллар. На первом этапе за доллар на бирже торговались украинская гривна и казахстанский тенге. В дальнейшем ММВБ предполагает организовать торговлю ОКВ против немецкой марки. На следующих этапах котировки ОКВ на бирже будут устанавливать против других мировых валют, например таких, как японская иена, французский и швейцарский франк¹. Фактически ММВБ претендует на роль межнациональной биржи.

В апреле 1998 г. Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР) (Россия), Украинская ассоциация инвестиционного бизнеса и Национальная ассоциация профессиональных участников рынка ценных бумаг Республики Казахстан подписали меморандум «О создании Союза национальных ассоциаций участников фондового рынка стран СНГ». Свое желание присоединиться к Союзу выразили фондовики Киргизии, Азербайджана, Молдавии.

По мнению инициаторов интеграционного процесса, необходимость создания такого союза диктуется возросшим интересом участников фондового рынка к развитию инфраструктуры рынков стран СНГ. В свою очередь, подписание подобного соглашения позволит

¹ Курсы национальных валют стран СНГ устанавливаются Центральным банком РФ на основании опросов наиболее авторитетных операторов рынка, а затем рассчитываются по специальной методике.

снизить риски по операциям с ценными бумагами стран — участниц союза.

К середине 90-х гг. происходит определенное оживление капиталопотоков между странами СНГ. Россия в 1994—2000 гг. инвестировала в экономику стран СНГ 1,5 млрд долл. Однако факт ее инвестиционной активности в ряде стран СНГ рассматривают как угрозу суверенитету и усиление зависимости от России.

Одновременно страны СНГ начинают инвестировать в российскую экономику путем создания совместных предприятий. Причем размеры их инвестиций постоянно растут (табл. 16.3).

С 1991 по 1998 г. в экономику России в форме ПИИ вложено более 0,5 млрд долл. При этом инвестиции Казахстана составили 276,1 млн, Украины — 116,7 млн, Узбекистана — 34,2 млн, Киргизии — 13,2 млн, Молдовы — 15 млн, Белоруссии — 11,0 млн и т.д. Предпочтение отдается сырьевым отраслям.

В целом следует признать, что возможности для взаимного обмена инвестициями используются недостаточно. В большинстве стран Содружества преобладает иностранный капитал из дальнего зарубежья. Лидером в этом отношении является Казахстан. По общему объему зарубежных инвестиций эта республика опережает все страны СНГ и бывшего социалистического содружества, уступая только Венгрии. При этом 44% иностранных вложений в Казахстане принадлежат США.

После распада СССР в отношениях между новыми государствами возникла проблема внешней задолженности. Россия стала кредитором, а остальные партнеры по СНГ — ее должниками. Общий объем задолженности стран СНГ по кредитам, предоставляемым Россией, составляет около 5,57 млрд долл. Лидерами по полученным российским кредитам являются Украина и Казахстан (табл. 16.2).

Все российские кредиты последних лет являются «связанными». Это означает, что в межгосударственных соглашениях оговорены не только виды определенной продукции, закупаемой в России, но и конкретные компании обеих сторон, участвующие в процессе. Для обеспечения возвратности кредитов используется залог, в качестве которого могут выступать акции предприятий-заемщиков. Этот механизм предусматривается в договорах с Арменией, Грузией, Киргизией, Украиной, Узбекистаном. В соглашении с Таджикистаном залогом выступает золото.

Российские кредиты, по свидетельству специалистов Внешэкономбанка, возвращаются с трудом. Просроченная задолженность составляет более половины из предназначенных к выплате средств.

Таблица 16.2

Задолженность стран СНГ по кредитам, предоставляемым Россией (на 1997 г.)*

Страны СНГ	Размер долга, млрд долл.	Страны СНГ	Размер долга, млрд долл.
Украина	2,4	Молдавия	0,1
Казахстан	1,6	Туркмения	0,1
Узбекистан	0,5	Азербайджан	0,09
Таджикистан	0,3	Армения	0,08
Грузия	0,2	Белоруссия	0,0007
Киргизия	0,2		

По данным Внешэкономбанка РФ.

В 2001 г. Россия согласовала объем задолженности стран СНГ России. Основные его параметры представлены в табл. 16.3.

Таблица 16.3

Задолженность стран — участников СНГ перед Россией на 1 января 2001 г., \$ млн

Страна	Основной долг	Проценты	Итого
Армения	108,45	8,02	116,47
Белоруссия	75,10	8,88	83,98
Грузия	156,86	—	156,86
Киргизия	139,03	36,56	175,59
Молдавия	122,06	1,29	123,35
Таджикистан	300,07	14,73	314,80
Узбекистан	500,61	110,36	610,97
Украина	1974,36	—	1974,36

Источник: Внешэкономбанк.

4. Модели и перспективы интеграции стран СНГ

Модель разноскоростной интеграции

В течение всего периода существования СНГ не утихают споры о том, какой путь развития Содружества более предпочтителен. В 1992—1994 гг. принимались решения с далеко идущими целями воссоздания прежнего единого государства. Как показала практика, переход к интеграционному строительству по принципу «все разом»

себя не оправдал. Характер решений, принимаемых руководящими органами СНГ, в 1995—1997 гг. стал больше соответствовать правовым реалиям стран Содружества. Практика межгосударственных экономических взаимоотношений в рамках СНГ показала, что интеграционные основы будут складываться постепенно, с разной интенсивностью и глубиной в отдельных субрегионах СНГ. Иными словами, интеграция на производстве СНГ будет идти с «разными скоростями». В пользу модели «разноскоростной» интеграции свидетельствует факт, что в рамках СНГ появились тесные, взаимопроникающие связи в виде «двойки» (Россия и Белоруссия), «тройки» (Союз государств Центральной Азии, который в марте 1998 г. после присоединения Таджикистана стал «четверкой»), таможенного союза («четверка» плюс Таджикистан). Наконец, появилось региональное объединение ГУУАМ, включающее Грузию, Украину, Узбекистан, Азербайджан и Молдавию. Фактически все страны СНГ (за исключением Туркмении) разделились на ряд региональных экономических группировок.

Однако эти группировки, как правило, не представляют собой анклавов. Страны, входящие в Центрально-Азиатский союз (за исключением Узбекистана), входят в таможенный союз. В свою очередь, «союз двух» является также наиболее активным членом «пятерки», т.е. Таможенного союза.

Процесс «развал СССР — становление новых государств (90-е гг.) — интеграционное сближение этих государств» на своей третьей стадии (конец XX — начало XXI в.) будет протекать на основе локальных интеграционных образований,двигающихся постепенно к целям, поставленным в начале 90-х гг. при образовании СНГ, и прежде всего к созданию единого, однородного экономического пространства, общему рынку товаров, услуг, рабочей силы.

Поскольку практика взаимодействия стран СНГ породила именно такой сценарий, важно выработать новый механизм реализации многоуровневой интеграционной модели в рамках Содружества. Эта модель должна быть гибкой, нестандартной, многовариантной, с учетом мирового опыта интеграционных процессов.

Одной из основных составляющих модели интеграции стран Содружества должно стать определение настоящих и перспективных приоритетов интеграционного сотрудничества. Важнейшей основой модели успешной интеграции должна стать выработка механизма ее реализации. Этот механизм должен включать:

- единые финансовую, валютно-денежную и банковскую системы;

- межгосударственные соглашения и наднациональные институты, регулирующие и стимулирующие взаимную торговлю стран Содружества;

- систему производственной специализации и кооперации в соответствии с требованиями МРТ.

Этот механизм должен обеспечиваться, «смазываться» совокупностью межстрановых соглашений, унификацией законодательства в сфере хозяйственных, финансовых, валютно-кредитных и иных отношений.

Внешнеэкономические связи СНГ

Решая свои внутренние проблемы строительства, страны СНГ во второй половине 90-х гг. встали перед проблемой согласования своей внешнеэкономической деятельнос-

ти, перед необходимостью разработки единых стратегических приоритетов в этой области. В частности, весьма актуальным является вопрос о вступлении стран Содружества в ВТО. Страны таможенного союза в перспективе имеют возможность одновременно присоединиться к ВТО в качестве единой таможенной территории. Статья 12 Договора об учреждении ВТО позволяет присоединиться к этой организации любой таможенной территории, проводящей независимую внешнеэкономическую политику. Однако таможенный союз в рамках СНГ в конце 90-х гг. еще не отвечает таким критериям, поскольку входящие в него страны сохранили за собой право на осуществление внешнеэкономической деятельности, включая установление тарифов и другие меры, регулирующие внешнюю торговлю.

В результате член Таможенного союза и организации ЕВРАЗЭС Киргизия первой из стран СНГ самостоятельно присоединилась к ВТО. За ней последовала Грузия.

Постепенно налаживается сотрудничество между СНГ и другими международными интеграционными группировками. Так, на протяжении 90-х гг. ЕС по отношению к странам СНГ осуществляет программу ТАСИС, направленную на поддержку рыночных преобразований в бывших республиках Советского Союза. В 1997 г. официальные представители МЕРКОСУР и Международного экономического комитета СНГ достигли договоренности о расширении взаимной торговли и развитии инвестиционного сотрудничества.

Развитие интеграционных процессов в рамках СНГ находится еще в самом начале. Мировой опыт региональных группировок, насчитывающий от 30 до 50 лет, дает представление о том, с какими трудностями предстоит встретиться странам СНГ на пути к полно-

ценному экономическому союзу. Однако восстановление единого экономического пространства позволит странам СНГ добиться заметных экономических результатов. Например, без дополнительных инвестиций увеличить производство продукции базовых отраслей более чем в 1,5 раза. Появится возможность снизить суммарные затраты Содружества на производство электроэнергии — на 20%, в металлургии — на 15%, в машиностроении — почти на 25%. За счет улучшения координации внешнеэкономической деятельности стран СНГ можно будет добиться увеличения его суммарного внешнеторгового баланса на 15—20 млрд долл. Главное же состоит в том, что действительная экономическая интеграция СНГ создает необходимые условия для превращения подъема их экономики в устойчивый процесс.

ЛИТЕРАТУРА

Россия и Юг. Возможности и пределы взаимодействия / Под ред. Р.М. Авакова, Н.А. Симония. М., 1996.

Семенов К.А. Международная экономическая интеграция. М.: Логос, 2001.

Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. М.: НП III тысячелетие, 2001.

Щербинин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Г. Международные экономические отношения. Интеграция. М., 1997

Учебное издание

Евгений Федорович Авдокушин

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Учебник

Редактор В.А. Качанов

Корректор Г.Д. Шарова

Художественный редактор А.В. Антипа

Компьютерная верстка Ю.А. Кунашовой

Печать офсетная. Гарнитура Ньютон. Усл.-печ. л. 23.

Тираж 5000 экз. Заказ № 5959

Издательская группа «Юристъ»

101000, Москва, Лубянский пр., д. 7, стр. 1

Тел.: (095) 928-4840

Отпечатано в полном соответствии
с качеством предоставленных диапозитивов
на ОАО «Можайский полиграфкомбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93

Книги Издательской группы «Юристъ» можно купить:

① В книготорговом объединении «Юристъ — Гардарика»:

☛ *Книги по ценам издательства*

107082, Москва, ул. Ф. Энгельса, д. 75, стр. 10 (ст. метро «Бауманская»)

Телефоны: 797-9081, 797-9082, 797-9083, 797-9084

363-0634, 363-0635, 363-0636

Адрес электронной почты: ug_grd@aha.ru

Интернет-магазин «Юристъ — Гардарика»: <http://www.u-g.ru>

Оптовый отдел,

«книга-почтой» — с 9.00 до 18.00, выходные — суббота, воскресенье

Розничный магазин — с 10.30 до 20.00 (понедельник — суббота)

с 10.00 до 16.00 (воскресенье)

① В книжных магазинах Москвы:

- Книжный магазин «Юристъ» ☛ *Книги по ценам издательства*
101000, Москва, Лубянский пр., д. 7, стр. 1 (ст. метро «Лубянка», «Китай-город»). Тел.: (095) 928-4840
Время работы: с 10.00 до 19.00, выходные — суббота, воскресенье
- ООО Торговый Дом «Библио-Глобус»
101861, Москва, ул. Мясницкая, д. 6 (ст. метро «Лубянка»)
- «Московский Дом Книги»
121019, Москва, ул. Новый Арбат, д. 8 (ст. метро «Арбатская»)
- ТДК «Москва»
103009, Москва, ул. Тверская, д. 8, стр. 1 (ст. метро «Охотный ряд»)
- «Юридическая книга»
121165, Москва, ул. Киевская, д. 20 (ст. метро «Студенческая»)
- «Читай-город»
Москва, ул. Новослободская, д. 21 (ст. метро «Новослободская», «Менделеевская»)

① В книжных магазинах других городов России:

- Санкт-Петербург, ул. Кронштадтская, д. 11 • ОАО «Ленкнига»
- Оренбург, ул. Туркестанская, д. 23 • Магазин «Мир книги»
- Воронеж, ул. Кольцовская, д. 23 • Магазин «Книги для вас»
- Краснодар, ул. Ставропольская, д. 87 • Магазин «Кругозор»
- Новосибирск, Красный пр-т, д. 153 • «Сибирский Дом Книги»
- Нижний Новгород, пл. Свободы, д. 1 • Магазин «Деловая книга»
- Самара, ул. Чкалова, д. 100 • ООО «Киви»
- Саратов, ул. Университетская, д. 42 • Библиотека СГУ ООО «Александрия и К»
- Челябинск, ул. Барбюса, д. 61 • Книжный магазин
- Омск, пр-т Мира, д. 55А • Магазин «Велесь»
- Екатеринбург, пр-т Ленина, д. 101 • Магазин «Де-Юре»
- Иркутск, ул. Байкальская, д. 172 • Магазин «ПродаЛитЪ»
- Иркутск, ул. К. Маркса, д. 12 • Магазин «Иркутская книга»