

Министерство образования Российской Федерации Ульяновский
государственный технический университет
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ

ОТНОШЕНИЯ

Ульяновск 2001

Министерство образования Российской Федерации
Ульяновский государственный технический университет

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Учебное пособие для заочно-вечерних форм обучения Составитель И.А.
Филиппова

Ульяновск 2001

УДК 33 (075)

ББК65.5я73

М43

Рецензент доктор экономических наук, профессор УГУ Капканщиков С.Г. Утверждено редакционно-издательским советом университета в качестве учебного пособия.

Международные экономические отношения: Учебное пособие для М43
заочно-вечерних форм обучения / Составитель И.А. Филиппова-Ульяновск: УлГТУ,
2001. -124 с.

ISBN 5-89146-232-X

Пособие предназначено для студентов заочно-вечерних форм обучения, изучающих курсы «Международные экономические отношения» и «Мировая экономика».

В пособии рассматриваются важнейшие аспекты мировой экономики и закономерности развития международных экономических отношений. Задачей пособия является выявление принципов и особенностей международных экономических отношений, методов и механизмов, необходимых для подготовки квалифицированных специалистов, способных принимать эффективные решения.

В книге приведены контрольные вопросы, тесты для самопроверки, глоссарий, перечень тем рефератов, а также список литературы для углубленного изучения проблем мирового хозяйства.

^^^ И'

Печатается в авторской редакции.

УДК 33 (075)
ББК65.5я73

Учебное издание **Международные
экономические отношения**
Учебное пособие Составитель ФИЛИППОВА Ирина
Александровна

Изд. лиц. 0206040 от 22.10.97. Подписано в печать 31.05.01. Формат
60x84/16. Бумага писчая. Усл. печ. л. 7,21. Уч.-изд. л. 6,80. Тираж
150 экз. Заказ 1520

Ульяновский государственный технический университет
432027, Ульяновск, Сев. Венец, 32 **Типография** УлГТУ, 432027,
Ульяновск, Сев. Венец, 32

ISBN 5-89146-232-X

И.А. Филиппова, 2001
Оформление. УлГТУ, 2001

Содержание

ТЕМА 1. «ПРОЦЕСС СТАНОВЛЕНИЯ И СУЩНОСТЬ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА».....	5
1. ФАКТОРЫ, ОБУСЛОВЛИВАЮЩИЕ РОЛЬ И МЕСТО МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	5
2. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЖИЗНИ	6
ТЕМА 2. «ТЕОРИЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ.	
ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ».....	9
1. ПРОТЕКЦИОНИЗМ И СВОБОДА ТОРГОВЛИ. ВЗГЛЯДЫ МЕРКАНТИЛИСТОВ	9
2. УЧЕНИЕ А. СМИТА И Д. РИКАРДО ОБ АБСОЛЮТНЫХ И СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ.....	10
3. ТЕОРИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ВЗАИМОСВЯЗИ.....	11
4. НОВЫЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ФАКТОРНОГО ПОДХОДА.....	14
5. КОНЦЕПЦИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА.....	17
6. ТЕОРИЯ КОНКУРЕНЦИИ М. ПОРТЕРА.....	18
7. СОВРЕМЕННЫЕ НОВАЦИИ И ТРАКТОВКИ.....	19
ТЕМА 3. «МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	
В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА.	
НАПРАВЛЕНИЯ, МЕХАНИЗМ И ФОРМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ».....	24
1. СУЩНОСТЬ И ОСНОВЫ МЭО.....	24
2. ОБЪЕКТЫ И СУБЪЕКТЫ МЭО В УСЛОВИЯХ РЫНКА.....	26
3. ПРИНЦИПЫ И ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА МЭО	28
ТЕМА 4. «ВИДЫ И ФОРМЫ МЭО НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.	
ТЕНДЕНЦИИ ДИНАМИКИ И СТРУКТУРЫ.....	33
1. УГЛУБЛЕНИЕ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И МЭО	33
2. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	35
3. ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	38
ТЕМА 5. «МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ	
ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ. ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПОКАЗАТЕЛИ».....	45
1. МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЕ ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	45
2. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	46
3. МНОГОСТОРОННЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ	49
4. ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ И ЕЕ МЕСТО В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ.....	55
5. СПЕЦИФИКА РЫНКА УСЛУГ И ЕГО РЕГУЛИРОВАНИЕ НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ.....	58
ТЕМА 6 «ПЕРЕМЕЩЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.	
МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА».....	63
1. МЕЖСТРАНОВОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	63
2. МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ МЕЖСТРАНОВОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ.....	64
3. ИММИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТРАН-ИМПОРТЕРОВ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.....	67
4. ЭМИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА СТРАН-ЭКСПОРТЕРОВ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ.....	69
5. МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	70
ТЕМА 7 «МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ.....	74
1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ.....	74
2. ЭВОЛЮЦИЯ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ.....	77
3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ	79
ТЕМА 8 «ЭТАПЫ, СФЕРЫ И МЕХАНИЗМЫ	
МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ».....	87
1. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МЭИ.....	87
2. ЗОНА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ.....	87
3. ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ	88
4. ЕДИНЫЙ РЫНОК И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ	91
5. ПУТИ И ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ВАЛЮТНОГО СОЮЗА.....	93

ТЕМА 9 «ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ И МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО».....	100
1. СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ.....	100
2. ОСНОВНЫЕ ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	101
ТЕМА 10 «ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ».....	109
1. СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	109
2. ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ.....	111
ГЛОССАРИЙ.....	117
ТЕСТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....	120
ВЫПОЛНИТЕ УПРАЖНЕНИЯ.....	122
ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ.....	124

Тема 1. «Процесс становления и сущность мирового хозяйства»

1. Факторы, обуславливающие роль и место мирового хозяйства на современном этапе

Можно констатировать, что такие структурообразующие сдвиги в международном разделении труда составляют одно из важных направлений формирования мирового хозяйства. Межстрановое крупномасштабное перемещение товаров и услуг - мировая торговля - выступает как его неотъемлемый фактор и составляющая. Лишь на определенном этапе основная роль в процессе формирования мирового хозяйства переходит к перемещению самих факторов производства товаров и услуг, прежде всего капитала, трудовых, информационных ресурсов. Радикальные сдвиги в уровне производительных сил, рост мощи и влияния финансового капитала, особая роль информационной среды предопределяют новое понимание сущности и места мирового хозяйства.

Исходя из сказанного, **мировое хозяйство** можно определить как совокупность (а не просто сумму) национальных экономик, их взаимодействующих частей (отраслей, секторов, регионов), связанных сочетанием подвижных факторов производства. В таком понимании акцент переносится на реальную сферу деятельности в отличие от внешнеторговых, коммерческих отношений. Выступая как предпосылка мирового хозяйства и являясь во все большей мере его следствием, международные экономические отношения, в том числе обмен товарами и услугами, представляют собой достаточно самостоятельную область экономической деятельности и предмет изучения. Поэтому данная учебная дисциплина называется «Мировое хозяйство и международные экономические отношения». В соответствии с определением мирового хозяйства можно обозначить его наиболее существенные характеристики:

- международное перемещение и применение факторов производства в результате миграции капитала, технологий, трудовых и информационных ресурсов;
- создание на международной основе с использованием названных факторов производства и структур в различных странах, в том числе в виде

ТНК;

- создание и осуществление государственной и международной системы поддержки торговли товарами и услугами и перемещения факторов производства между странами;
- появление специальных сфер экономики открытого рыночного типа внутри отдельных стран и региональных международных группировок (свободные экономические, оффшорные зоны и. т. п.).

Наконец, есть еще один комплекс обстоятельств, способствующий формированию особой сферы экономики - мирового хозяйства, международных экономических отношений.

Речь идет о глобальных проблемах современной цивилизации и на перспективу. Они касаются всего человечества и не могут быть решены усилиями и средствами одной страны и даже группы стран. Эти проблемы создают определенную структурообразующую составляющую развития мира и, не в последнюю очередь, мировой экономики, реально воздействуя на движение факторов производства и ресурсов.

Можно определить формирование мирового хозяйства как объективный процесс, имеющий достаточно четкие количественные и качественные характеристики и оказывающий все возрастающее влияние на развитие человечества.

2. Международное разделение труда и интернационализация хозяйственной жизни

Экономический прогресс общества, как известно, теснейшим образом связан с разделением труда. На уровне предприятия - это специализация работников на отдельных операциях, технологических процессах, в результате которой увеличивается выработка, сокращается время на производство, повышается производительность труда. Разделение труда в обществе предполагает специализацию групп людей, работников на отдельных отраслях деятельности, видах производств и производствах. На определенном этапе экономического развития это становится существенным фактором хозяйственного роста, обеспечения достатка товаров и услуг. Общественное разделение труда выступает как объективная предпосылка и фактор обмена: производится множество разных товаров и услуг, все больший объем и набор потребностей удовлетворяются через обмен.

Естественно, что такое разделение труда, специализация развивались и складывались первоначально в рамках национальных экономик отдельных стран. Лишь на определенном этапе разделение труда вышло за эти рамки, стало международным, что предопределило новое качество обмена, создало устойчивую, расширяющуюся основу взаимодействия национальных хозяйств, масштабных постоянных связей предпринимателей, предприятий разных стран и в целом их экономик. Именно в этом состоит суть *интернационализации хозяйственной жизни и деятельности*. Сегодня мы становимся свидетелями особой роли этого процесса, его новых количественных и качественных характеристик.

В свое время углубление международного разделения труда, становление устойчивого интернационального экономического общения выразилось в неуклонном расширении обмена товарами и услугами между странами, вовлечении в этот обмен все новых участников. Международная торговля постепенно переросла в мировую. Качественные, структурные характеристики последней связаны с существенными сдвигами в самом разделении труда, с возрастающим значением, преобладанием его принципиально новых типов.

Экономическая наука выработала классификацию международного разделения труда на три основных типа, логически и хронологически от-

ражающих соответствующие этапы развития производительных сил: общее, частное и единичное.

— Международное разделение труда *общего типа*, т. е. по сферам производства (добыча, переработка; промышленность, сельское хозяйство) более присуще периоду экстенсивного развития хозяйства и диктуется прежде всего естественными, природно-географическими условиями производства.

— При *частном типе* разделения труда наряду с естественными все большее значение приобретают технологические, квалификационные факторы, складывается международная специализация на определенных отраслях, подотраслях и видах производств, возникает и расширяется качественно новая база интернационального обмена товарами и услугами, диверсифицируется их ассортимент, ускоряется рост торговли между странами.

— Переход к *единичному типу* международного разделения труда предполагает специализацию на отдельных операциях (деталях, узлах, агрегатах, комплектующих компонентах) и технологических стадиях. Здесь преимущественное значение приобретают технологические, квалификационные и организационные факторы. В этих условиях существенно возрастает емкость рынка, мировая торговля развивается опережающими (по сравнению с производством) темпами. Не случайно на международную торговлю, в порядке кооперации, комплектующими, в том числе в рамках ТИК, приходится ныне более половины товарного обмена продукцией обрабатывающей промышленности.

Выводы

В основе МЭО и мирового хозяйства лежит международное разделение труда. Оно обуславливает обмен товарами и услугами между странами. Такой обмен становится систематическим и масштабным, превращаясь в мировую торговлю. Возникает и расширяется международное перемещение самих факторов производства. Национальные экономики отдельных стран все больше вовлекаются в мирохозяйственные отношения, усиливаются их взаимосвязь и взаимозависимость. Все это характеризует закономерный процесс интернационализации производства, хозяйственной жизни в целом.

МЭО и, в частности, международная торговля выступают как важный инструмент формирования мирового хозяйства, предполагающего на определенном этапе взаимоприиспособление национальных экономик.

Контрольные вопросы

1. В чем состоят экономические выгоды международного разделения труда ?
2. Назовите основные типы международного разделения труда.
3. Что понимается под международной мобильностью факторов производства и как она влияет на мирохозяйственные связи?

4. Какова роль глобальных проблем человечества в формировании мирового хозяйства?

Список литературы

1. Киреев А. Международная экономика. Ч. 1. - М., 1997.
2. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник / Под ред. В. Рыбалкина - М., 1996.
3. Международные экономические отношения. Учебник. Изд. 2-е. / Под ред. В. Рыбалкина. - М., 1998.
4. Шлихтер С.Б., Лебедева С.Л. Мировая экономика. Catallaхy, 1998.

Тема 2. «Теория мирохозяйственных связей. Основные концепции международной торговли»

1. Протекционизм и свобода торговли. Взгляды меркантилистов.

Теоретические объяснения и обоснования причин существования, развития и повышения роли торговли между странами и народами начали формироваться значительно позже возникновения самого международного обмена. Этому предшествовало преодоление внутренней феодальной раздробленности, в частности, в Европе, становление достаточно устойчивых торговых связей между странами. С самого начала сложились два принципиальных подхода к международной торговле. Первый предполагает свободу торговли (free trade), осуществление ее без ограничений; второй обосновывает государственное вмешательство в международный товарооборот в целях содействия его росту с учетом интересов национального хозяйства, протекционизм. Эти два подхода при выработке и реализации внешнеторговой политики сохраняются и сегодня, хотя первый из них преобладает.

Попытка определить смысл внешней торговли, сформулировать ее цели сделана в экономическом учении меркантилистов на стадии заката феодализма и зарождения капиталистических отношений (XV—XVIII вв.). Исходя из тезиса об определяющей роли сферы обращения, лежавшего в основе их взглядов, богатство страны заключается во владении ценностями, прежде всего в виде золота и драгоценных металлов. Представители меркантилизма Т. Мэн, А. Монкретьен [17] считали поэтому, что умножение золотых запасов - важнейшая задача государства, а внешняя торговля должна прежде всего обеспечивать получение золота. Достигается это превышением экспорта товаров над их импортом, активным торговым балансом. Тем самым предполагалось разнообразное вмешательство государственной власти во внешнюю торговлю, установление жесткого контроля над этой сферой. Торговая политика ориентировалась на всемерное поощрение вывоза и ограничение ввоза путем установления таможенных пошлин на иностранные товары.

Подобный протекционизм осложнял международную торговлю, создавая преимущества для отдельных стран, особенно метрополий, ограждая барьерами колониальные территории. В таких условиях международная торговля разделялась на зоны доминирования метрополий. Вместе с тем создавались предпосылки устойчивого дисбаланса во внешнеторговых отношениях, невыгодность их для одной из участвующих сторон. Возникли серьезные препятствия для развития капиталистических отношений, обуславливавших расширение внешнеторгового обмена, передел мирового рынка. Протекционизм тормозил эти процессы. Меркантилистский подход в этой ситуации утратил свои позиции, уступив место теориям, основанным на принципе свободы торговли. Но и в наше время возникают неомеркантилистские варианты во внешнеторговой политике отдельных

стран, которые, прибегая в той или иной мере к протекционизму, ориентируются на активный торговый баланс, форсируя экспорт и сдерживая импорт по некоторым видам товаров и услуг, отдельным секторам и отраслям экономики. Актуален данный вопрос и для России.

2. Учение А. Смита и Д. Рикардо об абсолютных и сравнительных преимуществах

В своих экономических взглядах классики английской политэкономии А. Смит, Д. Рикардо и Д.С. Милль исходили из определяющего значения сферы производства, которое создает богатство народов, обеспечивая им приобретение доступных товаров и услуг [8, 9]. В то же время они считали, что возможности производства, благоприятные условия его осуществления определяются естественными, природными факторами. Преимущества в этих факторах и обуславливают ведение того или иного производства, в том числе и для вывоза товаров за границу. Подход с позиций «естественного разделения труда» присущ и многим современным последователям классиков. Принцип свободы торговли позволяет стране, по А. Смигу, сосредоточить свои усилия на производстве тех продуктов, которые она может делать лучше и наиболее дешево. Складывающееся в результате разделение труда означает рост обмена, международной торговли, приносит выгоды ее участникам. При этом, согласно А. Смигу, такие преимущества определяются разницей в абсолютных затратах на производство (количество человек, требующихся для изготовления единицы товара) в каждой из стран. Например, вино во Франции и Португалии дешевле, чем в Шотландии. В этих условиях было бы безумием изготавливать вино в Шотландии при помощи оранжерей, когда много дешевле привезти его из Португалии или Франции.

Отказ же от производства тех товаров, по которым страна не располагает абсолютными преимуществами, и концентрация на продукции, обладающей такими преимуществами, приводят к росту общих объемов производства, увеличению обмена результатами труда. Положения А. Смита получают еще большее развитие, если учитываются не только естественные, но и приобретенные преимущества, связанные с использованием новых технологий, что относится к готовой продукции, составляющей подавляющую часть международного товарооборота. Известная условность подхода в «теории абсолютного преимущества» связана с рассмотрением пары стран, вариантом непосредственно товарного, а не денежного обмена. Но введение этих реалий, при прочих равных условиях, не отменяет главных выводов.

Д. Рикардо пошел дальше, заложив важную теоретическую базу большинства последующих концепций международной торговли [8]. Считая положения А. Смита верным, но частным случаем, он сформулировал идею «компаративных» (сравнительных) преимуществ, как и у А. Смита, определяемых разницей в затратах, но не абсолютной величиной, а относительными размерами. То есть каждая страна должна производить и вы-

возить товары с относительно меньшими издержками, хотя они могут быть и выше, чем в другой стране. Используя больший разрыв в затратах, стороны могут получить необходимый выигрыш. В известном примере с вином и сукном в Португалии и Англии (80 и 90; 120 и 100 человек на единицу товара) каждая из стран, ориентируясь на меньшие затраты (вино - в Португалии, сукно - в Англии) и вывозя эти товары партнеру, получает выигрыш от экспортно-импортной специализации в результате приложения ресурсов труда в менее емком производстве. Возможности выпуска более дешевой продукции расширяются. И у Рикардо есть допущения (внутренняя мобильность труда, отвлечение от транспортных расходов при перевозках, возможности изменения издержек при внедрении новых технологий).

Положения теории верны и для товарно-денежного обмена. Нетрудно понять, что эти подходы классиков полностью вписываются в принцип свободы торговли, хотя не исключают ограниченное, временное и избирательное государственное вмешательство под флагом большего благоприятствования этой свободе. И все же теория компаративных преимуществ - идеальная схема, особенно для «естественного разделения труда», требующая немалых поправок при учете занятости, опасностей чрезмерной специализации, многостороннего характера внешних связей, транспортных и других расходов, степени мобильности ресурсов. В действительности нельзя ограничиться только показателями экономического выигрыша, что также сужает принцип свободы торговли.

На практике определение издержек только затратами труда в рабочем времени, как у А. Смита, так и у Д. Рикардо, недостаточно, их отдельные элементы, в том числе заработная плата могут значительно колебаться, что нельзя не учитывать. На необходимость этого и требующиеся поправки к теориям преимуществ обратили внимание еще Н. Сениор и Д. Милль.

Отстаивая протекционизм, доводы против взглядов А. Смита и Д. Рикардо выдвигала и наука XX века в лице Е. Листа и А. Гамильтона, которые выступали за активное государственное вмешательство во внешнюю торговлю для стимулирования перехода к более высоким стадиям развития [15]. Ф. Зомбарт в свою очередь предложил гипотезу об убывающем значении внешних рынков. Серьезная разработка аспектов теории сравнительных преимуществ содержится в трудах К. Маркса, где усилен акцент на роль приобретенных преимуществ, в качестве существенного фактора формирования которых рассматриваются социально-экономические (производственные) отношения общества [7]. Надо учитывать также марксовы положения об особенностях действия закона стоимости в мировой экономике и об интернациональной стоимости.

3. Теория факторов производства и их взаимосвязи

Основная критика теории преимуществ сторонниками других взглядов обосновывалась необходимостью приближения ее к действительности,

прежде всего в связи с тем, что она сводила издержки к труду. В действительности, по мнению представителей ряда концепций, в том числе и современных, следует исходить из нескольких факторов производства. Основоположник учения о факторах производства Ж.Б. Сей [24] в качестве таковых выделял труд, землю и капитал, которые своей рыночной ценой (заработная плата, процент на капитал и земельная рента) формируют издержки производства и позволяют оценивать факторы производства. Последние же в совокупности и определяют экономическую целесообразность и результаты производства. В 30-х годах нашего столетия шведские ученые Э. Хекшер и Б. Олин развили теорию Д. Рикардо, обосновав необходимость определять сравнительные преимущества при внешней торговле исходя из оценки факторов производства, их соотношений и взаимосвязи [20].

Согласно Э. Хекшеру и Б. Олину, сравнительная оценка факторов предопределяет три существенных обстоятельства:

- у стран-участниц международного обмена складывается тенденция к вывозу тех товаров и услуг, для изготовления которых используются преимущественно факторы производства, имеющиеся в избытке, и, наоборот, к ввозу той продукции, по которой имеется дефицит каких-либо факторов;

- развитие международной торговли приводит к выравниванию «факторных» цен, т. е. дохода, получаемого владельцем данного фактора;

- при достаточной международной мобильности факторов производства существует возможность замены экспорта товаров перемещением самих факторов между странами.

Понятно, что этому должна способствовать свобода торговли. Эта доктрина обуславливает и некоторые особенности действия факторов производства. Прежде всего она исходит из одинаковой структуры потребления в странах-партнерах, совпадения склонностей и предпочтений их населения. Производители также находятся примерно в равных условиях, имея одинаковые производственные возможности. Оговаривается неизменность экспортно-импортных тарифов, транспортных расходов и других издержек. Исходный тезис тот же - постепенное уменьшение показателей предельной полезности каждого из дополнительно включаемых в производство факторов. Например, увеличение труда, количества занятых в производстве сахара на 5% приводит к меньшему увеличению объема выпуска сахара.

Наконец, провозглашается возможность страны увеличивать производство товаров, притягивающих больше факторов, имеющихся в избытке. Поэтому в стране-экспортере такие факторы будут использоваться в возрастающих масштабах при повышении факторной цены из-за снижения предельной полезности каждого нового фактора. С другой стороны, у импортера факторные цены будут снижаться под влиянием замены потребности в факторе импортом соответствующих товаров и услуг. Расширение производства пшеницы в Канаде, например, приведет к необходимости увеличения ее посевов и соответственно увеличения площадей под ними.

Это должно вызвать рост цен на земли, тогда как в странах-импортерах зерна с сокращением спроса на собственное зерно земельная рента снизится. Отмеченная мобильность факторов в международном плане, что особенно относится к труду и капиталу, будет означать возможность миграции последних взамен экспорта товаров.

В ряде случаев предпочтительным становится строительство предприятий в странах, где эти факторы дешевле, вместо ввоза туда товаров. Промышленно развитые страны, располагающие, как правило, избытком капитала и ограниченными возможностями в ресурсах рабочей силы при прочих равных условиях, экономически поощряются во внешних инвестициях в капиталоемкие производства (машины и оборудование, электронная и компьютерная техника, нефтепереработка и т.п.). В свою очередь страны, имеющие излишки сельскохозяйственных земель, будут сосредотачиваться на аграрном производстве и экспорте.

В итоге по схеме сторонников данной теории с мирохозяйственных позиций будет обеспечено более эффективное использование капитала и земли. Подобная взаимоувязка внешнеторгового обмена и миграции факторов складывалась, например, между Австралией, Канадой и Новой Зеландией, с одной стороны, и Англией - с другой. Определенный этап развития международной торговли, характеризующийся взаимоотношениями метрополий и колоний, объяснялся, таким образом, доктриной Хекшера-Олина весьма просто.

Годится она и для обоснования многих ситуаций в настоящее время, особенно при вариантах использования излишней и более дешевой рабочей силы в так называемых новых индустриальных странах (Республика Корея, Сингапур, Тайвань) при экспорте изделий электроники, одежды и других текстильных товаров, требующих свободных трудовых ресурсов. Б. Олин рассматривает пример с двумя регионами (а не странами, как у Ри-кардо), делая вывод, что каждый регион должен специализироваться на производстве и экспорте тех товаров, которые он может производить дешевле в денежном выражении, но не обязательно в единицах труда. Тем самым проблема получает практическую направленность.

Различия в соотношениях и структуре цен, обуславливающие международное разделение труда и внешнюю торговлю, прежде всего определяются различиями в обеспеченности отдельных регионов факторами производства, такими, как земля, климатические и в целом природные условия, количество и качество труда и капитала, влияние социальных институтов. Тем самым допускается, что при наличии у двух стран в одинаковой мере всех видов и факторов производства различия в системе цен могут сделать обмен товарами между странами возможным и выгодным для сторон. Это определяется соотношениями спроса и предложения.

В известном законе Хекшера-Олина сформулирован тезис о факторах равновесия цен, обеспечивающих общее экономическое равновесие. Но в международных масштабах пока может быть достигнуто лишь частичное выравнивание в факторах производства из-за недостаточной интер-

национальной мобильности основных факторов даже при свободе торговли. В то же время либерализация торговли, в том числе в масштабах группы стран, повлияет на развитие однородных производств, внутрирегиональную торговлю, приводя к сдвигу в заработной плате и других видах доходов.

По теории Олина, между странами с наиболее различной структурой хозяйства (из-за разной обеспеченности факторами производства) торговля особенно эффективна и достигает максимальных объемов. Схема довольно проста: странам при этом надо всемерно использовать относительно избыточные факторы. При свободе торговли их цены будут выравниваться. Масштабная внешняя торговля повлияет на выравнивание заработной платы, процентных ставок, ренты и т.п. Различие в обеспеченности факторами стимулирует международные инвестиции. Создадутся предпосылки взаимозаменяемости последних и внешней торговли. Развитие торговли между народами эффективно, по мнению авторов концепции, в том случае, если это стимулирует отдельные страны и регионы отказаться от производства однородных товаров и усиливает межотраслевую специализацию производства в выпуске и экспорте готовых изделий.

Позднее ряд известных зарубежных исследователей (П. Самуэльсон, А. Лернер, Я. Тинберген) развили взгляды Б. Олина, высказав положение о том, что свободная торговля может привести к полному относительному и абсолютному выравниванию в факторах производства. Поэтому «свободная торговля - полный, а не просто частный заменитель свободного перелива капитала». Создается идеальная схема, сохраняется производство в странах, расширяется конкуренция. Английский ученый В. Хаген, продолжая идеи Хекшера и Олина, связывает с обеспеченностью природными ресурсами, факторами производства величину внутреннего продукта. При низкой, недостаточной обеспеченности уровень дохода ниже. В результате стоимость единицы труда все меньше по отношению к стоимости единицы земли и капитала. Вывод для внешней торговли: сырьевая продукция - главный экспортный товар стран с низким доходом, поскольку их производство невысокотрудоемкое, стоимость единицы труда в слаборазвитых странах невелика [23].

4. Новые интерпретации факторного подхода

Отмечая, что доктрина Хекшера-Олина делает дальнейший шаг, рассматривая сравнительные издержки «как зависимое выражение условий природы, функций производства и обеспеченности факторами производства», западный ученый-экономист Р. Кейвис считает необходимым дополнить анализ рассмотрением факторов спроса и предложения [10]. В конечном счете, по Кейвису, факторы производства определяют единицу производительной силы, а величина спроса соответствует величине общего дохода, приходящейся на каждый товар. Сообразно этому и должна формироваться структура внешней торговли. Зарубежные экономисты нашего

времени Ф. Тауссиг и Я. Вайнер [25, 26] разделяют идеи факторного подхода.

Принимая концепцию факторов, Тауссиг особо выделяет роль затрат капитала, подчеркивая, что различия в проценте и величине используемого капитала должны приводить к различной структуре торговли, отличающейся от той, которая предполагает рассмотрение исключительно рабочего времени. В принципе при низком уровне процента в стране возникает тенденция к сравнительному преимуществу по тем товарам, которые требуют применения большего капитала, что ведет к расширению экспорта. И напротив, высокий уровень процента будет обуславливать предпочтение импорта этих товаров по сравнению с экспортом.

Однако, по мнению Тауссига, количественное влияние фактора доходности капитала на международную торговлю все же невелико. Один из примечательных выводов: экспорт промышленных товаров из индустриально развитых стран является единственной и благотворной возможностью для других стран удовлетворять свою потребность в этих товарах.

Разделяя дополнения Тауссига, Вайнер констатирует, что международная торговля, международное разделение труда несут выгоды всем участвующим странам, в том числе и менее развитым в экономическом отношении. Он доказывал, что денежные издержки и цены имеют тенденцию к пропорциональности реальным издержкам, а структура экспорта и импорта определяется на основе сравнительных издержек производства. При этом последние исходят не только из затрат рабочего времени, но отражают все соответствующие затраты, связанные с производством, в том числе вознаграждение за утомительность труда, умеренность потребления, расход капитала, выраженные в ценах.

Подчеркивая важность учета затрат капитала, Вайнер полагает, что богатые страны меньше выигрывают от торговли, чем бедные, экспортирующие сельскохозяйственные товары. В этом смысле он ратует за свободную торговлю, призывает экономически слаборазвитые страны к отказу от протекционистской политики, хотя и допускает ограниченный протекционизм для отдельных отраслей промышленности в виде субсидий и экспортных премий.

Американский экономист-международник Р. Нурксе пытается обозначить механизм функционирования международной торговли, связывая его с игрой спроса и предложения [19]. Движение факторов производства вытекает, считает он, из движения экспортных и импортных цен, а автоматические силы рынка осуществляют эффективное распределение ресурсов в соответствии с международным и внутренним спросом. В солидном исследовании ученых из США В. и Е. Войтинских «Мировая торговля и правительство. Тенденции и перспективы» [28] утверждается мысль о дополнении классической теории факторами спроса и предложения, о необходимости большей конкурентности на мировом рынке. Но авторы признают, что разрыв между имущими и неимущими нациями - наиболее характерный момент мировой системы.

Иную оценку последней ситуации дает известный исследователь проблем мирового хозяйства Г. Хаберлер [II]. Для него теория сравнительных издержек - лучшее обоснование политики свободной торговли, обуславливающей выгоды для всех участвующих стран и прежде всего слаборазвитых. Отступление от принципов свободной торговли допустимо лишь в исключительных случаях для поддержания молодой промышленности в этих странах, а конкуренция является лучшим фактором развития.

Автор капитального труда по проблемам международной торговли, где последовательно рассматриваются и основные концепции предшественников, американский ученый-экономист С. Харрис также исходит из определяющего значения различий в издержках на международное разделение труда, обеспечивающее участвующим странам равные выгоды от внешней торговли [12]. Но это - не абсолютно точное, универсальное правило, какие-либо отклонения от которого обязательно затрагивают национальные интересы. По теории, малоразвитые страны должны заниматься разработкой естественных ресурсов, а развитые - промышленным производством. Это должно поощряться соответствующим экспортом капитала из развитых стран. Внутренняя политика, размеры дохода на душу населения, констатирует С. Харрис, могут оказывать существенное влияние на развитие различных отраслей промышленности. Отсюда необходимость регулирования экономики, в частности, контроль за движением капитала, цен, заработной платы и т.д.

На теорию сравнительных преимуществ в ее факторном варианте опираются и сторонники активного государственного вмешательства в экономику, последователи Д. Кейнса [3]. Д. Кейнс в рамках своих подходов обосновывал увеличение государственных расходов, стимулирование частных инвестиций и форсирование экспорта при ограничении импорта.

Развивая некейнсианский вариант «внешнеторгового мультипликатора», его авторы также ссылаются на теорию сравнительных издержек. При этом делается вывод, что роста внешнеторгового баланса (а это, по кейнсианской теории, условие здоровой хозяйственной конъюнктуры) недостаточно, чтобы страна была более развита. Это даже обратный действующий фактор. Но она должна быть прогрессивнее в тех областях, где ей принадлежит ведущее место. Кейнсианцы выступают, вроде бы, не за политику протекционизма, а за свободу торговли. Но это не очень сочетается с идеей активного государственного регулирования.

Вместе с тем анализ, проведенный специалистами, выявил в ряде случаев несоответствие неоклассической концепции практике развития международных торговых связей отдельных стран. Известен так называемый «парадокс В. Леонтьева» [13], когда общие положения о преимуществах использования избыточных факторов не согласовывались с американской практикой преобладания в экспорте трудоемкой продукции, а в импорте - капиталоемкой. Попытки объяснить это спецификой послевоенной экономики страны и импортными тарифами малоубедительны. Дополнительный аргумент - структура фактора труда, связанная с повышенной

квалификацией рабочей силы в США, что требует опережающих инвестиций в образование.

Речь идет о неоднородности факторов производства, в частности труда. Большая детализация факторов в рамках доктрины сравнительных преимуществ позволяет объяснить подобные парадоксы. В экспорте развитых в экономическом отношении стран отражается более высокая доля квалифицированного труда (инженеров, ученых, рабочих высшего уровня), что означает использование избыточных факторов производства. Товары, вывозимые из менее развитых стран, отличаются высокой трудоемкостью, малоквалифицированной рабочей силой. Отмеченный парадокс может быть объяснен замещением рабочей силы машинами на основе применения новых технологий. Выбор варианта внешнеторговых связей определяется не только итоговыми затратами и преимуществами, а зависит и от обеспеченности отдельными факторами, требует учета их неоднородности. Необходимо принимать во внимание и взаимосвязь между факторами (земля - труд; труд - капитал и т.д.)

5. Концепция жизненного цикла

Сторонники данного подхода считают, что на основе этапов жизненного цикла товара могут быть объяснены современные торговые связи между странами, во всяком случае при обмене готовыми изделиями. Согласно общему тезису теории жизненного цикла товара (ЖЦТ) продукт с момента появления на рынке до ухода с него проходит ряд этапов (четыре или пять, по мнению разных специалистов). Международное перемещение товаров зависит от определенного этапа жизненного цикла. В своей доктрине Р. Верной, Ч. Киндельбергер и Л. Уэльс [27] обосновывают схему, по которой:

- на этапе внедрения после выявления потребности в продукции осуществляется разработка нововведения;
- затем организуется производство и налаживается сбыт нового товара внутри страны, начинается его экспорт.

Для *этапа внедрения* характерна повышенная трудоемкость изделия. Переход к крупносерийному массовому производству происходит в дальнейшем по мере усовершенствования технологии и освоения новых видов оборудования. Это, кстати, объясняет относительно большой удельный вес в экспорте высокоразвитых стран, в частности США, трудоемких товаров, что обусловило упомянутый «парадокс» Леонтьева. На *этапе роста*, помимо увеличения объема продаж на внутреннем рынке, расширяется экспорт из страны нововведения, усиливается конкуренция, проявляется тенденция повышения капиталоемкости производства, создаются предпосылки для организации и развития производства за рубежом, сначала в развитых, а затем и в других странах. На завершающей стадии этого этапа некоторые конкуренты начинают снижать цены.

На *этапе зрелости* производство осуществляется уже во многих странах, в том числе развивающихся, начинает ощущаться насыщение

рынка прежде всего в стране нововведения, стабилизируется спрос, усиливается роль ценовой политики, достигается высокая стандартизация, свойственная крупносерийному производству, вовлекаются менее квалифицированные ресурсы труда. Складываются условия масштабного производства в развивающихся странах, в частности в НИС, с последующим вывозом в страны нововведений. Это можно проиллюстрировать на изделиях телевизионной техники, компьютерах, продукции радиоэлектроники и т.п. Наконец, *этап упадка* с международных позиций характеризуется сужением рынка в развитых странах, большей концентрацией производства в развивающихся странах. Определенная часть рынка в странах нововведений, ориентированная на данную продукцию, удовлетворяется за счет импорта. Ведущие компании развитых стран начинают производство и внедрение на рынок новых, более совершенных товаров. Вовлечение в теорию ЖЦТ международного аспекта предопределяет удлинение жизненного цикла продукции, достаточно однозначно объясняет внешнюю торговлю технологически сложными изделиями. Эта теория менее применима в случае элитарных, особо дорогостоящих товаров. Она как бы закрепляет международные технологические преимущества высокоразвитых стран.

В последних трактовках международного преломления теории ЖЦТ в качестве варианта жизненного цикла рассматриваются нововведения, не только ориентированные на обеспеченного потребителя, но и связанные с экономией некоторых видов естественных ресурсов (земли, сырья и топлива).

6. Теория конкуренции М. Портера

Одна из общих проблем теорий внешней торговли - совмещение интересов национальной экономики и интересов фирм, участвующих в международном товарообороте. Это связано с ответом на вопрос: «как отдельные фирмы конкретных стран получают конкурентные преимущества в мировой торговле некоторыми товарами, в конкретных отраслях?». Ответить на данный вопрос попытался ученый-экономист из США М. Портер [21]. На основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул концепцию «международной конкурентоспособности наций». Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных компонентов:

- факторных условий;
- условий спроса;
- состояния обслуживающих и близких отраслей;
- стратегией фирмы в определенной конкурентной ситуации.

М. Портер - сторонник классической теории факторов, которые он не ограничивает исходными, вводя новые, в том числе возникающие в процессе производства (повышение производительности труда при нехватке трудовых ресурсов, внедрение компактных, ресурсосберегающих технологий при ограниченности земли, естественных богатств).

Второй компонент - спрос - определяющий для развития фирмы. При этом состояние внутреннего спроса во взаимосвязи с потенциальными возможностями внешнего рынка решающим образом воздействует на фирменную ситуацию. Здесь немаловажно обозначить и национальные особенности (экономические, культурные, образовательные, этнические, традиции и привычки), влияющие на выход фирмы за пределы страны. Подход М. Портера предполагает преобладающее значение требований внутреннего рынка для деятельности отдельных компаний.

Третий - состояние и уровень развития обслуживающих и близких отраслей и производств, обеспеченность соответствующим оборудованием, наличие тесных контактов с поставщиками, коммерческими и финансовыми структурами.

Четвертый компонент - стратегия фирмы и конкурентная ситуация. Избранная фирмой рыночная стратегия и организационная структура, предполагающая необходимую гибкость, - важные предпосылки успешного включения в международную торговлю. Серьезным стимулом является достаточная конкуренция на внутреннем рынке. Искусственное доминирование с помощью государственной поддержки - негативное решение, приводящее к растрате и неэффективному использованию ресурсов.

Теоретические послышки М. Портера послужили основой для выработки рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособности внешнеторговых товаров в Австралии, Новой Зеландии и США в 90-х годах.

7. Современные новации и трактовки

В большинстве исследований недавнего времени, принимая исходные положения классической теории и некоторые основные дополнения к ним, названные выше, и другие авторы стремятся приспособить свои концепции к практике. Так, английский ученый-экономист Д. Керне развивает гипотезу «конкурирующих групп», полагая, что та или иная организация рабочих, в частности профсоюзы, создают препятствия для перехода рабочих в другие отрасли и производства, особенно это касается экспортных отраслей.

Цена товара в этих условиях не может находиться в соответствии с фактическими затратами труда, рабочим временем. Структура торговли при этом будет отклоняться от складывающейся по принципу сравнительных издержек, так как уровень заработной платы из-за наличия «конкурирующих групп» различается от одной отрасли к другой. Решающее слово, таким образом, остается за соотношением спроса и предложения. Известный исследователь, экономист-международник А. Маршалл, в свою очередь выделяет роль предложения [16]. Международный спрос на товары данной страны значительно расширяется, подчеркивает он, если в целом страна предложит свои товары на условиях, более благоприятных для покупателей, и сокращается, когда она будет навязывать условия, выгодные ей самой.

Акцентируя внимание на предложении, А. Маршалл заключает, что богатые страны могут быть пионерами в производстве новых товаров. Они выгадывают от широких и хорошо налаженных внешнеторговых связей, могут лучше приспособлять выпуск того или иного товара к емкости различных рынков, чем бедные страны, и в результате будут получать большую выгоду от внешней торговли. Место страны в международном разделении труда, в мировой торговле поэтому в существенной мере определяется предложением, его эластичностью.

В соответствии с такой позицией А. Маршалл вводит в теорию международной торговли кривую взаимного спроса и предложения как показатель оптимальных условий внешнеторгового обмена. В преобладающей своей части классическая теория международной торговли и большинство ее современных интерпретаций объясняют смысл внешней торговли, экономические выгоды от нее для участников различиями между странами в обеспеченности факторами производства. Чем больше эти различия, тем больше при прочих равных условиях возможностей для торговли и выгоды от нее, получаемые сторонами.

Но на практике, особенно в современных условиях, преобладающая часть международного обмена приходится на промышленно развитые страны со схожими факторными характеристиками обеспеченности естественными ресурсами. Теперь существенно возрастает роль приобретенных преимуществ, связанных с опережающей разработкой и внедрением новых технологий. Согласно теории «подобия стран» в этой ситуации у развитой страны большая возможность приспособления своих товаров к рынкам сходных стран.

В последнее время в теоретических разработках проблем международной торговли усиливается акцент на необходимость анализа микроэкономики, уровня фирм, предприятий. Это определяется значительным ростом объемов и повышением роли международного внутрифирменного обмена [14]. По данным некоторых публикаций, на внутрифирменные международные поставки приходится почти 70% всей мировой торговли, 80-90% продаж лицензий и патентов, не менее 40% вывоза капитала [1]. Тем самым формулируется дополнительное обоснование преимуществ обмена между одинаково развитыми ведущими странами, что отстаивает, в частности, С. Линдер.

Развитие мирохозяйственных отношений, включая международную торговлю, превращение внешнеэкономических связей в важный фактор хозяйственного роста по-новому ставят вопросы экономической (и не только) независимости и взаимозависимости отдельных стран. Здесь также нужны теоретические и практические подходы.

Обозначая перспективы, серьезные исследователи подчеркивают, что при сложившихся в мирохозяйственной сфере тенденциях соотношение между базисными факторами производства будет неизбежно изменяться [9]. Это относится прежде всего к трудовым ресурсам в связи с ускоренным ростом населения в развивающихся странах, а также к обостре-

нию проблемы ограниченности природных запасов, особенно в развитых странах. Провозглашается призыв к преобладанию политики свободного предпринимательства, не отвергающего, однако, ограниченного целевого вмешательства государства в экономику, в том числе во внешнеэкономическую сферу. В пользу этого говорят ссылки на опыт Японии, Тайваня, Республики Корея. В поле зрения должны быть минимум четыре обстоятельства:

- создание и развитие крупных многоотраслевых производств в отдельных странах, что может сдерживать международный товарообмен;
- внедрение и широкое применение гибких производств может сделать более эффективным мелкосерийное внутреннее производство и снизить заинтересованность в импорте;
- с учетом опережающего и быстрого роста доли услуг в потреблении и международном обмене относительно уменьшится роль торговли товарами, снизятся совокупные расходы на производство последних;
- протекционистские меры могут создать препятствия для внешнеторгового перемещения товаров.

Выводы

Теории международной торговли объясняют причины и условия ее возникновения. Кроме раннего направления меркантилистов, выведивших внешнюю торговлю из задачи увеличения запасов золота и драгоценностей в стране, все основные концепции видят причину торговли между народами в экономических преимуществах и выгодах международного разделения труда. А. Смит и Д. Рикардо обосновали и сформулировали положение об абсолютных и относительных преимуществах стран, связанных с различием издержек производства, затрат труда.

Дальнейшее развитие теории основано на применении учения о факторах производства, главные из которых - земля, капитал и труд - определяют для страны возможные преимущества в международном обмене. Современные концепции (Б. Олин, Э. Хекшер) уточняют такой подход, подчеркивая неоднородность основных факторов, роль цен, спроса и предложения. В итоге каждая страна должна использовать имеющиеся преимущества (в затратах труда, по Смиту и Рикардо, или в факторах производства), вывозя те товары, по которым они есть, и ввозя те, где их нет.

Все эти теории, за исключением первой, отстаивают принцип свободы торговли. Теория жизненного цикла товара предполагает производство многих готовых изделий сначала в странах нововведения с последующим развитием экспорта в другие страны, а затем переход к импорту данных товаров из последних. Жизненный цикл товара с учетом международного обмена удлиняется, а принцип ЖЦТ влияет на позицию страны в международной торговле. Теория конкуренции связывает включение страны и отдельной фирмы в международную торговлю с условиями конкуренции, преимуществами в конкурентоспособности своих товаров, поступающих на внешний рынок. Доктрина подобия стран объясняет преиму-

шественное развитие международной торговли между одинаковыми странами, в том числе передовыми, большей взаимоприспособленностью их рынков.

Контрольные вопросы

1. В чем суть двух генеральных направлений международного обмена (протекционизм, свобода торговли)?
2. Назовите основные положения теории сравнительных преимуществ.
3. Как связаны теории факторов производства и сравнительных преимуществ?
4. Что означает применительно к внешней торговле теория жизненного цикла?

Список литературы

1. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. - М.: Финансы и статистика 1996. - С. 25-22;
2. Дэниеле Д. Д., Радеба Ли. Международный бизнес. - М.: Дело, 1994.
3. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1948;
4. Kurihara K. The Keinsian Theory of economic Development. - N.Y., 1959;
5. Харрод Р. К теориям экономической динамики. - М., 1958.
6. Киреев А. Международная экономика. - М.: МО, 1997.
7. Маркс К. Капитал. - Т. 1 и 3.
8. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Соч., Т.І.-М., 1955.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. -М.-Л, 1935.
10. Caves **R.E. Trade and** economic Structure. Models **and** Methods. **L.,** 1956.
11. Haberler G. International Trade and economic Development. Cairo, 1959.
12. Harris S.E. International and Interregional Economics. N.Y., 1957.
13. Leontief W.W. Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined. EC. Int., 1954, Nr. 2.
14. Linder S.B. An Essay on Trade Transformation. - N.Y., 1961.
15. List E. Das nationale System der politischen Okonomie. - **B.,** 1927.
16. Marshall A. Pure Theory of International Trade. - L., 1923.
17. Montchretien A. Trailed economic politique;
18. Heckscher E. Mercantilism, - L., 1935.
19. Nurkse R. Pattern of Trade and Developement. - Ph., 1959.
20. Olin B. Interregional and International Trade. HarPr., 1933.
21. Porter M.E. The competitive Advantage of Nation. - N.Y., 1990;
22. Портер М. Международная конкуренция. - М., 1994.
23. Review of Economics and Statistics. - L., 1960., - Nr. 1.

24. Say J.B. Cours complet d'economie politique pratique. - P.
25. Taussig F.W. Selected Reading an International Trade and tarif Problems. -N.Y, 1921;
26. Viner J. Studies in Theory of International Trade, 1937.
27. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Life Cycle. Quarterly Youmal of Economics. - 1966. - Nr. 5.
28. Woytinsky W.S. and Woytinsky E.S. World commerce and Gouveme-ment. Trends and Outloucks. - N. Y., 1955.

Тема 3. «Международные экономические отношения в условиях рыночного хозяйства. Направления, механизм и формы осуществления»

1. Сущность и основы МЭО

Международные экономические отношения - система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, соответствующими субъектами хозяйствования [2]. МЭО - особая сфера деятельности, основанная на международном разделении труда. Международные экономические отношения находят практическое выражение в обмене между странами, представляющими их предприятиями, фирмами и организациями продукцией (товарами и услугами), в международной торговле, научно-технических, производственных, инвестиционных, валютно-финансовых и кредитных, информационных интернациональных связях, перемещении между ними трудовых ресурсов.

МЭО объективно вытекают из процесса разделения труда, международной специализации производства и науки, интернационализации хозяйственной жизни. Становление и развитие МЭО определяются усилением взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран. Углубление и развитие международного разделения труда, а значит МЭО, зависят от естественных (природных, географических, демографических и т.п.) и приобретенных (производственных, технологических) факторов, а также социальных, национальных, этнических, политических и нравственно-правовых условий. Указанные выше практические составные направления и формы МЭО охватывают ряд сфер мирохозяйственной деятельности:

- международную торговлю;
- международную специализацию производства и научно-технических работ;
- обмен научно-техническими результатами;
- информационные, валютно-финансовые и кредитные связи между странами;
- движение капитала и рабочей силы;
- деятельность международных экономических организаций, хозяйственное сотрудничество в решении глобальных проблем.

Возможности, перспективы и роль МЭО, значение и соотношение их основных форм и направлений определяются углублением международного разделения труда, переходом к высшим его типам. *Общий тип* международного разделения труда предопределяет межотраслевой международный обмен, в частности, товарами добывающих и обрабатывающих отраслей отдельных стран. *Частное разделение труда* приводит к развитию и преобладанию международной торговли готовыми изделиями разных отраслей и производств, в том числе внутриотраслевой.

Наконец, *единичный тип* международного разделения труда означает специализацию на отдельных этапах производства (узлах, деталях, полу-

фабрикатах и т.п.) и стадиях технологического цикла (переделах), а также в рамках научно-технических, проектно-конструкторских и технологических разработок и даже инвестиционного процесса. Тем самым создаются предпосылки ускоренного роста емкости международного рынка, устойчивого расширения МЭО.

Из сказанного можно сделать вывод, что в принципиальных характеристиках международные экономические отношения, являющиеся полем и результатом приложения труда, капитала, природных и других ресурсов, представляют собой одну из сфер рыночного хозяйства со свойственными ему основными признаками. Как известно, с учетом принципа свободы выбора для продавцов и покупателей и в этой сфере рыночные отношения предполагают:

- множественность их объектов и субъектов;
- определяющее воздействие спроса и предложения;
- их взаимосвязь с ценами при необходимой гибкости и подвижности последних;
- конкуренцию.

Дополняется это свободой предпринимательства. Сам факт международного обмена, исключительное пространство его осуществления, выходящее за границы отдельных стран, создают более чем достаточные предпосылки множественности объектов. То же можно сказать о множественности субъектов - их число на рынке возрастает, наряду с национальными предпринимателями и фирмами в МЭО участвуют иностранные, международные компании и организации, государственные структуры различных стран.

Не изменяя механизм спроса и предложения, МЭО расширяют его границы, охватываемые объемы и ассортимент обмена. Новые количественные и качественные характеристики приобретает система рыночных цен. И, конечно, ужесточаются условия конкуренции. В качестве основных признаков МЭО как сферы развитого рыночного хозяйства могут быть названы следующие:

1) как и в любой национальной экономике, в основе мирового хозяйства и МЭО лежат разделение труда и обмен, только не внутринациональные, а международные, предполагающие, что производство и (или) потребление отдельных стран в той или иной мере связаны между собой;

2) участники МЭО экономически обособлены, в частности, в особенной форме национально-хозяйственного обособления, что объективно обуславливает товарно-денежный характер связей;

3) в совокупности мирохозяйственных обменных связей, МЭО более полно действуют законы спроса, предложения и свободного ценообразования, являющиеся краеугольными камнями любого рыночного механизма;

4) так же, как национальные рынки, мировой рынок МЭО характеризуется конкуренцией товаров и услуг, продавцов и покупателей. Эта конкуренция жестче в силу больших объемов и набора обращающихся на рынке

товаров и услуг. Она дополняется перемещением факторов производства (капитала, труда) между странами;

5) одна из основных форм МЭО - международная торговля представляет собой множество межстрановых потоков продукции. В этих условиях формируются мировые товарные рынки, где осуществляются операции по купле-продаже товаров, носящие устойчивый, систематический характер;

6) обмен товарами и услугами, международное перемещение факторов производства опосредованно движением денег, системой расчетов, товарными кредитами, валютными отношениями. Наряду с товарными рынками функционируют мировой финансовый рынок, международная валютно-финансовая система. Движение капитала, иностранные инвестиции, долгосрочные международные, государственные кредиты придают мировой финансовой системе заверченный вид.

Страновые различия в обеспеченности трудовыми ресурсами, в возможностях и условиях занятости населения определяют возникновение и развитие межгосударственных потоков рабочей силы, что обуславливает формирование мирового рынка труда. Возрастание роли информационного обеспечения, интеллектуальной собственности, широкое внедрение системы патентования и лицензирования изобретений и открытий, межгосударственные соглашения по защите авторских прав создают предпосылки для становления мирового информационного рынка;

7) МЭО предполагают собственную инфраструктуру, специальные институты. Они представлены международными экономическими, финансово-кредитными учреждениями и организациями как общемирового (ВТО, Международная торговая палата, Всемирный банк, Международный валютный фонд и т.д.), так и регионального значения (Еврокомиссия, ЕБРР и т.п.);

8) МЭО подвержены монополизации. Она возможна по линии концентрации производства и сбыта частными предпринимательскими структурами (например, создание и деятельность ТНК) и в результате международных, межгосударственных соглашений и союзов, объединяющих крупнейшие страны и фирмы поставщиков некоторых видов продукции (например, Международный нефтяной картель - МНК, ОПЕК);

9) МЭО не свободны от международного, регионального, государственного вмешательства и регулирования. Оно проявляется в межгосударственных экономических, торговых, кредитных, валютных, таможенных и платежных соглашениях и союзах. Кроме того, результаты регулирования внешнеэкономической деятельности в каждой отдельной стране также влияют на состояние и развитие МЭО.

Все сказанное выше принципиально характеризует содержание и поле действия современных МЭО, их особенности.

2. Объекты и субъекты МЭО в условиях рынка

Объекты и субъекты МЭО в принципе не отличаются от таковых в рамках национального рыночного хозяйства. Новые количественные и ка-

чественные моменты характеризуют их множественность. В качестве *объектов* МЭО выступают прежде всего товары и услуги, обращающиеся в международной торговле, объем которой превышает в настоящее время 11 трлн. долл. [1]. Важная особенность здесь - устойчивость и масштабность товаропотоков. Обмен товарами и услугами отличается крупными объемами, широким ассортиментом, дифференциацией по качеству, как правило, большей конкурентоспособностью.

Предметом МЭО являются непосредственные связи по специализации и кооперированию в области производства и научно-технических работ. Особое значение приобрело перемещение факторов производства между странами, хотя, как отмечено выше, в мирохозяйственных отношениях тому есть ряд препятствий. Сюда относятся прежде всего движение капитала в разных формах, международное использование финансово-кредитных ресурсов, интернациональная миграция рабочей силы, обмен интеллектуальной собственностью.

В качестве особого объекта следует выделить многостороннее и разнообразное сотрудничество стран и международных организаций в области экологии и по решению других проблем глобального характера. Больше особенностей в *субъектах* МЭО. Но и здесь, как в целом в рыночной среде, отношения между партнерами из разных стран - это по преимуществу связи на уровне частных фирм, предприятий, отдельных предпринимателей, составляющие несущую основу мирохозяйственных контактов, при необходимой свободе выбора. Практически для большинства стран с рыночной экономикой это означает, что субъектам хозяйственной деятельности не требуется каких-то особых условий и разрешений на ведение внешнеэкономической деятельности, для них нет принципиальной разницы между внутренним и внешним рынком. Тем не менее их маркетинговая задача усложняется: необходимы постоянное изучение внешнего рынка, данной и перспективной ситуации на нем, сравнительные оценки внутренних и международных условий и партнеров. Значительно возрастают роль и объем макроэкономического анализа. В то же время в качестве субъектов МЭО во многих случаях выступают государственные структуры: непосредственно правительственные и другие государственные органы различных уровней (центральные, региональные, муниципальные), а также государственные предприятия и организации. Варианты государственного участия различны:

- прямое осуществление операций центральными министерствами и ведомствами;
- осуществление операций региональными и муниципальными органами управления, в том числе целевые закупки и продажи продукции на внешнем рынке;
- предоставление полномочий отдельным предприятиям, фирмам, коммерческим и банковским структурам, в том числе частным, по осуществлению конкретных операций, совершению тех или иных внешнеэкономических сделок;

— гарантирование экспортно-импортных операций.

В роли субъектов МЭО выступают также международные организации, в частности системы ООН, особенно при предоставлении финансово-кредитной помощи, инвестировании средств в отдельные проекты. Масштабная деятельность в сфере МЭО осуществляется также транснациональными корпорациями и международными объединениями. Роль этих субъектов МЭО более значительна на рынке капиталов, финансово-кредитных и валютных ресурсов.

3. Принципы и особенности механизма МЭО

Рынок для его участников - это совокупность прямых взаимовыгодных договоров с равноправными партнерами, направленных на удовлетворение потребностей в товарах и услугах, обеспечение необходимыми ресурсами, факторами производства и позволяющих улучшить их собственное экономическое положение, получить прибыль. Тот факт, что стороны являются гражданами или юридическими лицами других стран, принципиально мало что меняет для субъектов МЭО. При позиционировании на мировом рынке действуют те же принципы и правила, которые годятся для внутреннего рынка [3].

Основу деятельности участников МЭО и механизма последних составляет *маркетинговый подход*. Потенциальному экспортеру, в частности, необходимо точно знать потребности, склонности и предпочтения покупателей, состояние и перспективы рынка и соответствующих его сегментов в той стране, куда он собирается вывозить свою продукцию. Для этого недостаточен, как отмечено выше, анализ только собственно рынка сбыта, необходимы изучение, оценка и прогноз макроэкономической среды (экономических, природно-климатических, экологических, социокультурных, нравственно-правовых, религиозно-этнических, психологических и политических условий).

Достоверные сведения о демографических, географических, социально-психологических характеристиках зарубежных покупателей позволяют более или менее точно прогнозировать возможный спрос на вывозимую продукцию, суммы валютной выручки, рентабельность экспортной операции. Это касается достаточно крупных и устойчивых сделок, долгосрочных договоров и не всегда применяется при разовых, отдельных контрактах и незначительных партиях внешних поставок. Хотя и в этом случае минимальная информация необходима. (Не это ли делают «челноки», предлагая заманчивой и дешевой товар иностранному и отечественному покупателю, нередко не самого высокого качества?)

Подобная работа необходима и при импортных операциях, хотя здесь она несколько проще и меньше по объему, так как охватывает в основном коммерческую часть операции, касается отечественного рынка.

Для проведения эффективной экспортной операции, гарантирующей намеченные валютные поступления в предусмотренные сроки, поставщик должен проработать разные варианты товародвижения: способы и мар-

шруты транспортировки, возможности использования инфраструктуры страны и фирмы-импортера, целесообразность привлечения посредников, а при необходимости - создания собственной сети сбыта торговых представительств, дистрибьюторских, дилерских структур, магазинов, складов и т.п.

Для продвижения товаров на внешний рынок или закупаемых по импорту требуются гибкая комбинация методов рекламы, развитие индивидуальной продажи, материально-денежное поощрение посредников и собственных продавцов. Ценовая политика, система расчетов и коммерческого кредита должны создавать условия, привлекательные особенно для заграничной, а также для отечественной клиентуры, приобретающей иностранные товары и услуги.

Безусловно, важнейшей составляющей внешнеэкономической деятельности, тем более необходимой в сфере МЭО, является *анализ конкуренции*. Следует специально подчеркнуть, что в МЭО, на международном рынке особое значение придается требованиям по исключению недобросовестной конкуренции и недопущению злоупотреблений доминирующим положением на рынке. Это тем более важно, поскольку конкуренция в международной торговле много жестче, чем на внутреннем рынке.

Для достоверного выявления и оценки конкурентоспособности продукции и позиций конкурентов, определения своих сравнительных преимуществ выходу на внешний рынок должно предшествовать изучение продукции конкурентов, в том числе с учетом потребительских вкусов и предпочтений данного сегмента рынка, а также общей картины деятельности конкурирующих фирм (так называемый фирменный анализ): экономического и финансового положения, имиджа, целей на конкретном рынке, особенностей производственной деятельности и управления, применяемых методов маркетинга, возможных стратегических решений. Специального внимания заслуживает вопрос использования вариантов неценовой конкуренции. Задача позиционирования, овладения рыночной нишей крайне актуальна в условиях жесткой международной конкуренции.

Механизм МЭО требует обеспечения вытекающей из анализа конкуренции маркетинговой политики планирования будущих товаров и услуг, т. е. выработки и реализации концепции модернизации сегодняшней и создания новой продукции исходя из показателей жизненного цикла в его международном применении. Это касается собственно товара, его упаковки, товарного знака, сервисных условий и т.д.

Включению фирмы в мирохозяйственные связи должно сопутствовать экономически благоприятное сочетание ресурсов, используемых для экспортного производства. Конкурентоспособность предприятия в МЭО может быть обеспечена при прочих равных условиях благодаря преимуществам в доступности и дешевизне ресурсов, производственных технологиях, информационных средствах.

Поскольку предприятия - потребители ресурсов и население любой страны приобретают и импортируемую продукцию, важно обоснованное

сочетание в производстве и на потребительском рынке отечественной и импортной продукции и ресурсов. В более тщательной проработке нуждаются вопросы международного производственного и научно-технического, инвестиционного сотрудничества, привлечения иностранной рабочей силы, финансово-кредитных средств.

Вместе с тем следует учитывать, что мировая экономика, МЭО имеют специфические черты, которые отражаются на характеристиках и особенностях функционирования механизма мирохозяйственных связей. Прежде всего, как выше уже отмечено, это объемы обмена, которые превосходят размеры внутреннего товарооборота любой страны. В МЭО участвует большое количество субъектов, не сравнимое с количеством на внутреннем рынке.

Товарная и фирменная конкуренция очень масштабна и более жесткая. В результате весьма существенна совокупная мощность воздействия мирового рынка на отдельные национальные рынки (при достаточной открытости внутренней экономики). В итоге международное разделение труда оказывает все большее воздействие на внутреннее разделение труда в странах, что меняет структуру национальных экономик, объемы и состав внутренних товарообменных операций.

Можно утверждать, что рыночный механизм МЭО является более совершенным по экономической обоснованности и объективности процесса ценообразования, формирования и использования других инструментов хозяйствования. Не случайно поэтому цены мировых товарных рынков выступают как один из критериев при формировании цен в национальной экономике, служат индикатором при определении целесообразности участия в международном разделении труда, МЭО.

Особенности МЭО как сферы рыночных отношений, включая и их механизм, вытекают и из других существенных моментов, частично упоминавшихся выше:

- пространственные масштабы мировой экономики, определяющие значительную удаленность продавцов и покупателей, а значит, и повышенную роль транспортной проблемы и связанных с этим расходов. Последнее может стать препятствием для установления внешнеэкономических связей, заключения конкретных сделок;

- меньшая мобильность, т. е. подвижность ресурсов, прежде всего земельных, природных ресурсов, в частности полезных ископаемых, привязанных к местонахождению. Ограничена и мобильность трудовых ресурсов, хотя они и более подвижны, особенно в настоящее время. На снижение мобильности ресурсов нередко воздействует государственное вмешательство (миграционные правила, запреты на продажу земли иностранцам, ограничения иностранных инвестиций и деятельности зарубежных фирм, протекционизм во внешней торговле);

- использование в международном обмене национальных валют усложняет расчеты по внешнеэкономическим операциям, требует наличия

валютного рынка. А последний предполагает организацию валютного контроля, введение той или иной системы валютного регулирования;

- немаловажным самостоятельным фактором становятся международная стандартизация и сертификация продукции, выполнение требований которых связано с дополнительными затратами, иногда довольно существенными.

Указанные обстоятельства обуславливают особенности рыночного механизма МЭО, побуждают их участников вносить коррективы в принципы и методы своей рыночной политики.

С одной стороны, возникающие возможности выхода на внешний рынок ставят перед фирмой задачу приспособления всего комплекса маркетинга к условиям и особенностям экономической среды в стране-партнере. В то же время необходимы стандартные и простые приемы и решения, обеспечивающие четкое и контролируемое выполнение принятых вариантов. С другой стороны, у продавца, и тем более производителя, возникает задача поиска и внедрения наилучшей организационной формы своей внешнеэкономической деятельности, учитывающей наряду с условиями и факторами, свойственными и внутреннему рынку, и особенности МЭО, отмеченные выше. Кроме того, не может не учитываться фактор риска, связанный со степенью экономической, социальной и политической нестабильности в стране-партнере. Значение рискованного фактора возрастает при глубоких формах МЭО (создание и деятельность иностранных и совместных предприятий, инвестиционные проекты, производственная и научно-техническая специализация и кооперирование и т.п.)

Еще один существенный аспект механизма МЭО - информационная среда. Даже при торгово-экономических операциях участникам требуется достоверная и сопоставимая информация, позволяющая обосновать и принять решение, обеспечить надежный контроль за ходом его выполнения и результатами. Тем более это необходимо при установлении долгосрочных производственных и научно-технических связей, организации совместной деятельности, осуществлении инвестиционных проектов, выборе фирм-партнеров.

Последнее предполагает использование информации с определенным набором данных, при их методологическом единстве и однородности, предприятиями и фирмами, вступающими в МЭО. Международная унификация учета и отчетности позволит решить эту практическую задачу. Важную роль сыграет также унификация макроэкономических показателей, национальной и международной статистики.

Выводы

МЭО - сфера рыночных отношений между странами, обусловленных международным разделением труда и экономическим обособлением партнеров. Особенности МЭО определяются их спецификой как международных и вытекают из особо больших размеров хозяйственного пространства, ограниченной мобильности факторов производства и некоторых видов ре-

сурсов, действий специальных экономических инструментов. В качестве объектов МЭО выступают товары и услуги, а также ресурсы, вовлекаемые в международный обмен, а субъектами являются частные фирмы и отдельные предприниматели; государственные структуры; органы управления разных уровней, предприятия и учреждения; международные организации, учреждения и корпорации. Механизм МЭО диктуется рыночным характером связей и принципиально не отличается от действующего внутри стран. Он предполагает маркетинговый подход. Особенности этого механизма определяются спецификой МЭО (международный характер связей, территориальная удаленность, использование специальных валютно-финансовых инструментов).

Контрольные вопросы

1. Назовите важнейшие формы МЭО.
2. Перечислите основные признаки МЭО как сферы рыночного хозяйства.
3. Каковы особенности механизма МЭО?

Список литературы

1. Внешнеэкономический бюллетень. М., 1996. - № 1.
2. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М.: МО., 1996. -С.102.
3. Правила рынка. - М.: МО, 1993.

Тема 4. «Виды и формы МЭО на современном этапе. Тенденции динамики и структуры»

1. Углубление интернационализации и МЭО

В результате интернационализации экономики в условиях НТР произошли существенные изменения в видах, формах, динамике и структуре международных экономических отношений. Современные МЭО развиваются под воздействием следующих факторов: изменение геополитических векторов мирового хозяйства, влияние НТР, интернационализация производства и капитала, мобильность трудовых ресурсов [1].

До середины 1980-х годов мировой рынок, грубо говоря, делился на пять секторов: Запад - Запад (экономические связи между индустриальными странами), на который приходилась подавляющая часть мирового товарооборота и движения капиталов, Запад - Юг (экономические связи между индустриальными и развивающимися странами), Восток - Запад (между социалистическими и индустриальными странами Запада), Восток - Юг (между социалистическими и развивающимися странами). Восток - Восток (экономические связи между странами СЭВ). С началом перестройки в СССР и переходом к рынку составляющая Восток — Восток исчезла.

Возникла проблема определения места России и других стран СНГ в этой модели. В руководящих кругах России считают, что страна уже вступила в систему рыночной экономики. На Западе с этим не согласны и полагают, что Россия находится еще на стадии перехода к рынку. Определение статуса России - в данном случае не просто теоретическая абстракция. Это влечет за собой определенные практические последствия, а именно: к стране применяются меры дискриминационного характера, не дающие возможности использовать принцип наибольшего благоприятствования в полном объеме. Нередко и необоснованно используются антидемпинговые меры, практикуется использование различных квот и других ограничений к российскому экспорту.

Для послевоенного периода характерна интенсификация всех форм внешнеэкономических связей, в том числе международной торговли и экспорта капитала.

За 40 лет до Второй мировой войны объем международной торговли вырос немногим более чем в два раза, а за 50 лет после войны - более чем в 30 раз. В послевоенный период мировая торговля развивалась достаточно неравномерно. Так, в 1954 - 1963 гг. среднегодовой прирост объемов международной торговли составил 7,1%, а общеэкономический рост - 5,2%, в 1964 - 1973 гг. соответственно 8,7 и 5,7%, в 1974 - 1990 гг. - 4,5 и 3,2%, в 1991-1996 гг. - 5,6 и 1,5%, в 1997 г. - 9,4 и 4,1%, а после некоторого снижения прироста в 1998-2000 гг. прогнозируется его увеличение в 2001 - 2003 гг. до 8-10 и 4,2-4,5% [7]. В то время как в период между мировыми войнами (1913-1939 гг.), например, наблюдалась другая картина: рост производства составил 43%, а мирового экспорта - 19%. В этом нашли отраже-

ние углубление международного разделения труда и рост специализации между странами.

Еще больший динамизм показывает рост вывоза капитала. За период с 1914 г. до конца Второй мировой войны капиталовложения за рубежом увеличились на 1/3. Потом они удваивались каждое десятилетие, затем каждые шесть-семь лет. За период с 1960 по 1985 гг. рост составил 4 раза. В 1992 г. иностранные прямые капиталовложения достигли 2,2 трлн. долл. За один год теперь вывозится около 200 - 400 млрд. долл. [2].

Движение капиталов является сегодня приводным ремнем в развитии мировой экономики. Через прямые инвестиции за рубежом транснациональные корпорации все больше влияют на будущее принимающих стран. Если в рамках международного торгового обмена в день пересекают границы товары на 5 млрд. долл., то в рамках движения капиталов каждый день перемещается до 200 млрд. долл.

Резко активизировалась деятельность валютных рынков, обслуживающих международную торговлю и миграцию капиталов. По сведениям Базельского банка международных расчетов, ежедневный оборот валютных рынков составляет около 1 трлн. долл. - в 13 раз больше, чем совокупный ВВП стран - членов ОЭСР.

Другой особенностью современных международных экономических отношений стало углубление процесса интернационализации производства и продажи товаров. Около трети мирового производства контролируется транснациональными компаниями, и их влияние на мировой рынок становится все сильнее. В 1993 г. по всему миру насчитывалось около 206 тыс. иностранных филиалов транснациональных компаний, в то время как в начале 1960-х годов их было всего 3500. Более трети мировых торговых потоков в 1990-х годах проходит внутри компаний, в то время как в 70-х годах этот показатель составлял одну пятую. Международные торгово-экономические связи на этой основе носят более устойчивый характер.

Появление международных монополий приводит к сужению сферы свободного рынка, при котором производимые товары выходят на мировой рынок на контрактной основе. Сейчас товар производится не просто на рынок, а на конкретного покупателя. Монополии обрабатывающих отраслей промышленности все больше опираются на массовые поставки сырья от определенных зарубежных поставщиков на основе долгосрочных контрактов. Готовая продукция также часто изготавливается не впрок, а предназначена для адресного покупателя. В результате в международной торговле самым значительным из устойчивых изменений последних десятилетий стало относительное падение роли обычной коммерческой торговли по сравнению с товарооборотом, обслуживающим устойчивые производственные связи в рамках внутрифирменного обмена либо на основе долгосрочных кооперационных и подрядных отношений.

Важным результатом деятельности ТНК является организация ими производства за рубежом, основанного на зарубежном инвестировании, внутрифирменной специализации и кооперировании. До 3/4 международ-

ного производства осуществляется фирмами развитых капиталистических стран. Объем такого производства в последние годы превысил масштабы мирового экспорта.

По различным оценкам, международные фирмы контролируют от 1/4 до 1/3 ВВП капиталистического мира, до 2/3 экспорта и свыше 9/10 прямых зарубежных инвестиций индустриальных государств [1]. Зарубежное производство крупнейших ТНК уже обогнало мировой экспорт. Почти 1/3 всей взаимной торговли промышленно развитых стран приходится в настоящее время на внутрифирменные поставки нескольких сот крупнейших корпораций. При этом по итогам 1998 г. в числе 500 самых крупных из них почти 2/3 составляют американские, 1-е и 2-е места принадлежат соответственно «Микрософт» и «Дженерал электрик».

2. Международная торговля на современном этапе

Существенные сдвиги произошли в структуре международной торговли: увеличилась доля готовых изделий и сократился удельный вес продовольствия и сырья, кроме топлива. Если в 1950-х годах доля сырьевых товаров и топлива примерно равнялась доле готовых изделий, то к середине 90-х годов доля сырьевых товаров, продовольствия и топлива упала до 30%, из которых 25% приходится на топливо и 5% на сырье. В то же время доля готовых изделий возросла с 50 до 70%.

Уменьшение доли сырья в международной торговле объясняется тремя основными причинами: расширением производства синтетических материалов на базе развития химической промышленности (синтетический каучук, пластмассы и т.д.), большим использованием ресурсов отечественного сырья и переходом на ресурсосберегающие технологии. В то же время резко возросла торговля минеральным топливом - нефтью и природным газом как следствие развития химической промышленности и изменений в структуре топливно-энергетического баланса.

Если раньше в международном товарообороте преобладали сырьевые товары и конечная продукция, то в современных условиях все большее значение приобретает обмен полуфабрикатами, промежуточными формами изделий, отдельными частями конечного продукта. Возникновение мощного производственного аппарата ТНК за рубежом, налаживание между отдельными международными звеньями технологических цепочек устойчивых кооперационных связей привели к тому, что уже около 1/3 всего импорта и до 3/5 торговли машинами и оборудованием приходится на промежуточную продукцию (комплектующие изделия).

Причина этого явления - в росте специализации в условиях научно-технической революции. Монополии стремятся снизить удельные издержки производства путем повышения минимальных и оптимальных размеров предприятий, добиваясь экономии на крупномасштабном серийном производстве при широком использовании экспорта, поскольку объемы внутреннего рынка не дают возможности существенного роста производства.

По данным исследований, с удвоением серийного производства издержки на единицу продукции снижаются на 8 - 10%.

На углубление специализации влияют также ускорение морального старения и быстрая обновляемость ассортимента, что ведет также к специализации научных исследований. В международном разделении труда происходит переход от межотраслевой специализации к внутриотраслевой, от готовой конечной продукции к промежуточным видам изделий.

Номенклатура выпускаемой продукции производственного и потребительского назначения насчитывает свыше 20 млн. видов, а число промежуточных изделий достигает фантастических масштабов. Так, в производстве самолета «Боинг-747» используется 4,5 млн. различных частей и узлов, в производстве которых занято 16 тыс. компаний.

Происходит, условно говоря, интеллектуализация мировой торговли. В экспорте промышленно развитых стран растет доля высокотехнологичной продукции, которая в США, Швейцарии и Японии составляет свыше 20%, ФРГ и Франции - около 15%. Особенно быстро растет торговля изделиями микроэлектроники.

Важную роль в международной торговле приобретают экспорт и импорт услуг (так называемый «невидимый экспорт»). Сюда относятся все виды международного и транзитного транспорта, иностранный туризм, услуги банковских и страховых компаний, платежи за патенты и лицензии, авторские гонорары и права, доходы от рекламы, художественные работы, услуги здравоохранения, обучение, программное обеспечение вычислительной техники, торговое посредничество. Если в 1970 г. объем мирового экспорта услуг составлял 80 млрд. долл., то в 1995г. - 1,17 трлн. долл., т. е. больше 20% стоимости продаваемых товаров. На услуги приходится более 40% экспорта США, 46% - Англии.

При уменьшении экспорта некоторых традиционных услуг (транспорт и т.п.) быстро развивается экспорт услуг, связанных с применением научно-технических достижений, с внедрением вычислительной техники, консультационных, торгово-посреднических и технических услуг, ноу-хау, услуг в области связи, услуг банков, страховых агентств и т.п. Особо следует отметить быстрый рост торговли патентами и лицензиями, объема строительных работ за рубежом (инжиниринг) и аренды зарубежного оборудования (лизинг). Доля экономически развитых стран в экспорте услуг составляет около 80%.

Анализ направлений торговли позволяет выявить, что опережающими темпами растет взаимная торговля промышленно развитых стран, на которые приходится почти 60% мирового экспорта. В свою очередь развивающиеся страны вывозят в индустриальные страны около 70% своих экспортных товаров. Концентрация торговли в зоне промышленно развитых стран объясняется также и тем, что экономическая мощь распределяется по странам мира далеко не равномерно. На три мировые державы - США, Японию и Германию, где проживает всего 9% населения земного шара,

приходится половина всего мирового дохода и более 1/3 мировой покупательной способности.

Наблюдаются и некоторые изменения в торгово-экономических связях между развитыми и развивающимися странами. Чисто аграрно-сырьевая специализация большинства развивающихся стран дополняется передачей им функций по снабжению индустриальных центров «грубой» -материалоемкой и трудоемкой - продукцией обрабатывающих отраслей. Такое производство основывается зачастую на дешевой рабочей силе в развивающихся странах и часто из-за экологических соображений переноса вредных производств в эти страны.

Интернационализация мирового хозяйства проявляется и в условии зависимости национальных хозяйств от внешнего рынка. Растут доля производства, идущего на экспорт (экспортная квота), и доля импорта в потреблении (импортная квота). Сейчас от 20 до 30% продукции и столько же потребляемых ресурсов идет на экспорт или покрывается за счет импорта.

Усиливается тенденция вытеснения с мирового рынка средних и мелких экспортеров и импортеров. Внешнеторговые связи концентрируются в руках монополистических объединений. Уже в 80-е годы связанный с деятельностью ТНК американский экспорт составил 84% всего экспорта США и 60% импорта. Аналогичная картина наблюдается и в других странах.

Характерной чертой последних лет является «бартеризация» внешнеэкономических сделок - рост встречной торговли. Покупатели все чаще требуют от поставщиков купить у них в обмен товар для собственного использования или перепродажи. На такие «встречные» сделки приходится от 20 до 30% всей мировой торговли. Для обслуживания встречной торговли возникают посреднические специализированные фирмы, при банках создаются специализированные отделы по финансированию встречной торговли.

Наблюдаются изменения и в методах конкурентной борьбы на внешних рынках. Ценовая конкуренция отходит на второй план. Конкуренция переходит в сферу качества и технической новизны изделий, надежности, дизайна, экологичности.

Сегодня успех на внешнем рынке также зависит от умело поставленной рекламы. Важно вовремя оповестить рынок о положительных качествах, новизне и эффективности выпускаемой продукции, ее привлекательных внешних данных.

Удача во внешней торговле обеспечивается также хорошо организованным послепродажным обслуживанием. Современная сложная техника требует своевременного ремонта, наличия запасных частей. Кто сумеет обеспечить это, тот выигрывает на рынке.

Наряду с законной торговой практикой набирают силу, особенно это касается ряда стран Юго-Восточной Азии, криминальные формы торговли, контрабанда, торговля товарами с фальсифицированными торговыми зна-

ками (одежда, обувь, бытовая электротехника). Объем такой торговли достигает 60 млрд. долл. в год.

В борьбе за рынок правительственных заказов нередко прибегают к подкупу правительственных чиновников, ответственных за размещение этих заказов.

Внешняя торговля используется часто для достижения определенных политических целей. Введение различных экспортных и импортных ограничений, торговых эмбарго входит в арсенал экономической дипломатии, например, эмбарго на поставку зерна в СССР после ввода советских войск в Афганистан, эмбарго на торговлю с Югославией, Ираком в настоящее время. ;

Во внешнеторговой политике наблюдается постепенное движение в сторону либерализации международной торговли. В результате раундов переговоров в рамках ГАТТ средний уровень таможенных пошлин удалось понизить до 5%, в повестку дня поставлен вопрос об устранении нетарифных препятствий различного рода количественных ограничений импорта, либерализации торговли услугами.

Но такая тенденция неоднозначна: силы государств на мировом рынке неравны. Рынок душит и выбрасывает неконкурентоспособные предприятия, отсюда возникает необходимость в отдельных случаях прибегать к протекционистским мерам. Вопрос о защите отечественных производителей особо остро стоит сейчас в России.

Изменения на мировом рынке, вызванные процессами интернационализации и развитием научно-технической революции, сделали внешнюю торговлю неотъемлемой частью национального процесса воспроизводства. Теперь ни одна страна, ни большая ни малая, не может успешно развиваться без налаженных внешнеэкономических связей. Для многих стран развитие внешней торговли послужило фактором экономического роста. Динамизм экономического развития таких стран, как Япония, ФРГ, Франция, Италия, Южная Корея, Тайвань и ряда других, обязан широким внешнеэкономическим связям.

Изменился и сам характер мирового рынка. На него поступают не излишки каких-либо товаров, а заранее согласованные поставки конкретному покупателю.

3. Движение капитала и трудовых ресурсов

Суть вывоза капитала, как известно, заключается в том, что за рубеж переносится уже не акт реализации прибыли, заключенной в цене экспортируемых товаров, а сам процесс ее создания. Это предопределяет экономический интерес стороны, вывозящей капитал, что, однако, сочетается с заинтересованностью принимающей стороны в привлечении иностранного капитала.

В последние годы наблюдается значительный рост вывоза капитала. Это объясняется рядом причин:

39

- ускорение экономического роста приводит к росту спроса на капитал. В том же направлении действует и научно-технический прогресс, требующий для своей реализации все новых и новых капиталовложений;

- перенос производства трудоемкой продукции в развивающиеся страны позволяет сужать издержки производства за счет более дешевой рабочей силы;

- вложение капитала в добывающие отрасли за рубежом обеспечивает постоянные источники сырья;

- вложение капитала в обрабатывающую промышленность развитых стран позволяет преодолевать таможенные барьеры, стоящие на пути расширения экспорта;

- недостатком капитала в принимающих странах в целом или в отдельных секторах,

отраслях, инфраструктуре при наличии других благоприятных факторов.

Немаловажную роль играют также экологические факторы - перенос вредных для окружающей среды производств в другие страны, в первую очередь, развивающиеся.

В результате с 1970-х годов объем зарубежной продукции ТНК стал превышать объем мировой торговли. Так, продукция американских зарубежных филиалов превышает объем экспорта товаров из США более чем в 4 раза. На зарубежное производство приходится примерно четверть ВВП промышленно развитых стран.

За период с 1914 г. до начала 90-х годов прямые заграничные капиталовложения увеличились почти в 18,5 раза.

В 1998 г. после сырьевых финансовых кризисов в ряде регионов мира (Юго-Восточная Азия, Россия, Бразилия) вывоз капитала резко (почти в 3 раза) сократился и пока не проявляются тенденции к его существенному росту.

К середине 90-х годов суммарный вывоз капитала (кредиты, портфельные и прямые инвестиции) превысил 1,2 трлн. долл., составив около 1/5 суммы мирового экспорта. Для развивающихся стран возникла проблема внешнего долга: их задолженность превысила 1 трлн. долл. По состоянию на 1996 г. крупнейшими странами-должниками были: Бразилия - 179 млрд. долл. (1980 г. - 71,5); Мексика - 157,1 (57,4); Индонезия - 129 (20,9); КНР - 128,8 (4,5); Россия - 124,8; Таиланд - 90,8 (8,3); Аргентина - 93,8 (27,2); Индия - 89,8 (20,6); Филиппины - 41,2 (17,4) Польша - 40,9 (8,9); Венесуэла - 35,3 (29,3); Нигерия - 31,4 (8,9); Египет - 31,3 (19,1) [7].

Одним из крупнейших должников в настоящее время является и Россия. Ее задолженность (прежде всего за счет долгов бывшего СССР) оценивается в 145 млрд. долл., хотя номинальная сумма долгов несколько больше. Это важная проблема для будущего нашей экономики. В этой связи принятие РФ в октябре 1997 г. в Парижский клуб стран-кредиторов и предшествовавшие этому договоренности о реструктуризации внешнего долга имеют большое значение и позволят уже в ближайшее время побить в бюджет значительные суммы, хотя объем иностранных долгов РФ в со-

41

та, систем связи, тем самым создаются благоприятные условия для вложения частных инвестиций. Доля государственного капитала в общем объеме вывоза капитала составляет около 30%, а кредиты международных финансовых организаций - около 10%.

Государственный капитал экспортируется в различных формах:

- безвозмездные субсидии и дотации преимущественно наименее развитым странам;
- государственные долгосрочные кредиты на развитие (на 25 - 40 лет);
- государственные коммерческие кредиты;
- государственные гарантии частных кредитов.

Кредиты международных финансовых организаций, занимая скромное место в объеме экспортируемого капитала, играют большую роль как стимулятор экспорта частного капитала. Предоставление МВФ какой-либо стране даже небольшого кредита служит сигналом для частного капитала о безопасности вкладывать деньги в эту страну: «проверено, мин нет».

Взаимное проникновение капиталов в экономику приводит к образованию в экономике отдельных стран мощного иностранного сектора. Так, в результате наплыва в США иностранного капитала, превысившего 1,5 трлн. долл. (из них примерно 250 млрд. долл. - прямые инвестиции), около 20% активов банков США принадлежат иностранцам, почти 3 млн. американцев работают в иностранных компаниях. В США даже бьют тревогу по поводу «распродажи Америки». В свою очередь в экономике

западноевропейских стран значительные секторы хозяйства принадлежат американскому капиталу.

Каковы же последствия для экспортирующих и импортирующих капитал стран столь интенсивного движения капиталов? Они не однозначны:

имеются положительные и отрицательные стороны.

Для страны - экспортера капитала ухудшается платежный баланс, хотя впоследствии, когда начнут поступать прибыли от этих вложений, платежный баланс будет улучшаться. Экспорт капитала расширяет рынки сбыта товаров для страны экспортера капитала, но в то же время сужает рынок труда, так как рабочие места уходят за рубеж.

Для импортера капитала его ввоз означает приток валюты, повышение занятости, внедрение новых технологий. Но в то же время теряется контроль над отдельными секторами национальной экономики.

Эти соображения нужно иметь в виду при разработке Россией политики привлечения иностранных инвестиций. Хотя выход России из экономического кризиса немыслим без привлечения иностранного капитал.

Одной из форм международных экономических отношений является миграция рабочей силы. В ее основе могут лежать как экономические, так и политические причины. Политические факторы, вызывающие массовые переселения людей, возникают из-за военных действий, этнических конфликтов (вынужденные переселенцы-беженцы). Последние примеры такого рода миграции - беженцы из Чечни, Таджикистана, Косово. Причинами экономической миграции является избыток рабочей силы в одних странах

и их недостаток в других, существенные различия в условиях приложения рабочей силы, например, приток турецкой рабочей силы в Западную Европу, а также в Россию. В последние годы наблюдается увеличение потока эмигрантов из стран Южной и Юго-Восточной Азии в США и Западную Европу.

Среди эмигрантов можно выделить две группы: неквалифицированные рабочие и творческие работники (ученые, творческая интеллигенция). Особую проблему представляет эмиграция научной и творческой интеллигенции (проблема «утечки мозгов»). Она подрывает научно-технический потенциал нации и обогащает потенциал принимающей страны. По оценкам экспертов, потеря от утечки мозгов из России намного превышает пользу от всех видов иностранной помощи.

США, Канада, Западная Европа, Австралия регулируют приток иностранной рабочей силы, устанавливая определенные квоты на въезд иностранцев. С созданием Европейского Союза сняты все ограничения на перемещение рабочей силы в пределах ЕС. В то же время ужесточаются правила приема рабочей силы из России и других стран СНГ.

4. Особенности современных валютно-кредитных отношений

В валютных отношениях синтезируются все другие виды международных экономических отношений. Да и не только экономических: все формы и виды межгосударственных связей (дипломатические, культурные, спортивные, туризм и т.д.) влекут за собой те или иные валютные расчеты. Все это оказывает существенное влияние на состояние международных экономических отношений. Сбои в системе международных расчетов влекут за собой сбои в других сферах международных экономических отношений. И наоборот, неполадки в торговле, миграции капитала и т.д. приводят к дезорганизации валютных рынков. Поэтому валютные отношения являются как бы нервным узлом состояния всей мировой экономики.

Любая валютная система, т. е. система межгосударственных денежных отношений, может быть охарактеризована двумя параметрами: *что* в данный период используется в качестве мировых денег, т. е. чем государства рассчитываются между собой, и *как* в данный период регулируются межгосударственные расчеты (имеются ли ограничения на перевод денег за рубеж, как устанавливаются валютные курсы и т.д.)

Новые принципы функционирования мировой валютной системы были зафиксированы на конференции МВФ в 1976 г. на Ямайке: золото было лишено денежных функций, т. е. юридически была провозглашена «демонетизация» золота, отменены золотые паритеты и официальная цена золота, членам фонда предоставлено право выбирать любой режим валютных курсов - плавающие или фиксированные. Большинство ведущих стран предпочло плавающие курсы.

Введение плавающих курсов привнесло некоторый элемент нестабильности в международных расчетах. Но, с другой стороны, валютная система стала более гибкой, позволяя валютному рынку быстрее и адекватно

ватнее реагировать на изменения в конъюнктуре, избегая масштабных девальваций и ревальвации, шокирующих рынок.

Система плавающих валютных курсов не привела к хаосу на валютных рынках. Плавание не было абсолютно свободным: центральные банки путем валютной интервенции не допускали резких перекосов в валютных курсах. Создавались «зоны валютной стабильности». Так, в ЕС установлены определенные пределы допустимых колебаний курсов («валютный коридор»). По схожей схеме начал действовать и Центральный банк РФ, установив коридор колебаний для курса рубля к доллару, хотя, конечно, экономические условия и причины установления валютного коридора в данном случае несколько иные. Не случайно после 17 августа 1998 г. от практики валютного коридора пришлось отказаться.

Научно-техническая революция, в первую очередь развитие сети телекоммуникаций, привели к интернационализации валютного рынка. Возможность связаться с любым банком в течение считанных секунд создала условия, в которых валютный рынок мог функционировать круглосуточно, когда в Нью-Йорке ночью можно проводить свои операции через Токио или Лондон, и наоборот. В результате на смену локальным валютным рынкам (Лондон, Цюрих, Франкфурт, Нью-Йорк и т.д.) формируется единый в мировом масштабе валютный рынок, функционирующий круглые сутки.

В целом современную валютную систему можно назвать долларовым стандартом. Хотя формально все валюты равны, но тем не менее доллар превалирует в международных расчетах и валютных резервах и выполняет в настоящее время роль мировых денег.

Выводы

Современное состояние международных экономических отношений характеризуется их интенсификацией и ростом взаимозависимости национальных хозяйств от мирового рынка. Происходят существенные сдвиги в структуре мировой торговли в сторону повышения доли готовых изделий и уменьшения удельного веса сырья (кроме нефти) и продовольствия. Наиболее динамично растет экспорт капитала транснациональными корпорациями, который становится приводным ремнем всей системы международных экономических отношений.

В валютных отношениях произошла определенная стабилизация. На смену Бреттон-Вудской системе с 1976 г. пришла Ямайская система, основанная на демонетизации золота и режиме плавающих курсов. Господствующее положение в мировой валютной системе занял американский доллар.

Контрольные вопросы

1. Как влияет углубление интернационализации хозяйственной жизни на МЭО?

2. Каковы особенности международной торговли на современном этапе?
3. Назовите основные причины усиления миграции капитала.
4. Каковы последствия для стран, вывозящих и ввозящих капитал?

Список литературы

1. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. - М.: Финансы и статистика, 1996. - С. 25.
2. Киреев А. Международная экономика. Часть 1. - М.: М.О, 1997. - С. 295.
3. Киреев А. Международная экономика. Часть 2. - М.: МО, 1999.
4. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. - М.: МО, 1996.
5. Щетинин В. Д. Международные экономические отношения: Курс лекций. Вып. 2. - М.: ДА МИД РФ. 1998.
6. Щетинин В.Д. Международные экономические отношения / Курс лекций.-М. 1996.-С. 155.
7. Der Fischer Weltalmanach (Zahlen, Daten,Fakten). 99.

Тема 5. «Международная торговля товарами и услугами. Основные характеристики и показатели»

1. Мировая торговля и ее основные показатели

Как показывает внешнеторговая статистика, в последние полтора десятилетия наблюдается стабильный и постоянный рост мирового внешнеторгового оборота, превышающий темпы роста ВВП, что убедительно свидетельствует о том, что все страны все сильнее втягиваются в систему международного разделения труда. Мировой экспорт вырос более чем вдвое, увеличившись с 2 трлн. долл. в 1980 г. до 5,5 трлн. долл. в 1997 г. Это означает увеличение объема экспорта более чем на 70% за 80-е годы и более чем на 33% - за первую половину 90-х годов. Близки к этим цифрам и показатели импорта (табл. 1).

- Таблица 1.

Общие итоги мировой торговли (1990 - 1997 гг.)

	1990	1995	1996	1997	1998*
Товарооборот (млрд. долл.)	7656	10116	10359	11309	11812
Экспорт (млрд. долл.)	3809	5033	5100	5574	5824
Импорт (млрд. долл.)	3847	5083	5259	5735	6018

Изменения, %, к предыдущему году

Экспорт		
Северная Америка (США и Канада)	9,5	8,0
Евросоюз	8,0	6,0
Страны с переходной экономикой	14,5	11,5
Япония	3,5	12,5
Латинская Америка	12,0	3,0
Страны ЮВА (Южная Корея, Малайзия, Сингапур, Тайвань, Гонконг)	14,5	15,5
Импорт		
Северная Америка	5,5	5,5
Евросоюз	4,0	2,5
Страны с переходной экономикой	3,5	12,0
Япония	-0,5	2,5
Латинская Америка	11,0	10,5
Страны ЮВА	3,5	4,0

* Предварительная оценка

(Источник: БИКИ; Dresdner Bank Statistical Survey, November, 1996.) По ориентировочным оценкам, мировой товарооборот достиг в 1998г. 11,9 трлн. долл.

Анализ изменений в международной торговле, в том числе и на современном этапе, предполагает рассмотрение двух аспектов: во-первых, темпы ее роста в целом (экспорта и импорта) и относительно роста производства; во-вторых, сдвиги в структуре: товарной (соотношение основных групп товаров и услуг) и географической (доли регионов, групп стран и отдельных стран).

Что касается первого, то можно констатировать: устойчивые опережающие темпы роста мирового товарооборота являются показателем новых качественных признаков международной торговли, связанных с увеличением емкости мировых рынков. Характерными стали и опережающие, достаточно высокие темпы расширения торговли готовыми промышленными изделиями, а в них - машинами и оборудованием, еще более высокие темпы роста торговли продукцией средств связи, электро- и электронной техники, компьютерами и т.п. Еще быстрее расширялся обмен комплектующими, узлами к агрегатам, поставляемыми в порядке производственной кооперации, в рамках ТНК. И еще один феномен динамики - ускоренный рост международной торговли услугами.

Все это не могло не сказаться на радикальных сдвигах как в товарной, так и в географической структуре мирового внешнеторгового обмена. При этом практически неизменной за последние 15-20 лет сохраняется доля основных групп развитых, развивающихся и бывших социалистических стран. В первом случае - это величины порядка 70 - 76%, во втором - эта величина находится в пределах 20-24% и для последней группы этот показатель не превышает 6-8%.

В товарном обмене мировой внешней торговли вырисовывается очевидная тенденция роста доли готовых изделий, на которые приходится более 70% мировой торговли. Оставшаяся доля делится приблизительно поровну между сельскохозяйственным экспортом и добывающими отраслями. Для сравнения можно сказать, что в середине этого столетия на долю сырьевых товаров приходилось около двух третей экспорта и только одна треть - на готовые изделия.

Услуги составляют в настоящее время почти четверть международного торгового обмена. Именно поэтому мы отдельно рассматриваем мировую торговлю услугами.

2. Некоторые особенности внешнеторговой политики в современных условиях

Современная торговая политика государств отличается развитием и противоборством двух тенденций: протекционизма и либерализации. Каждое из этих направлений преобладает в определенные периоды развития региональной и мировой торговли. Если в 50 - 60-е годы преобладали тенденции к либерализации, то в 70 - 80-е годы прокатилась волна «нового» протекционизма.

Тенденция к либерализации 50-х и 60-х годов принимала форму уменьшения величины таможенных пошлин, сокращения использования

валютных и количественных ограничений. Если в середине 50-х годов средняя величина таможенных пошлин в европейских странах и США составляла 30-40%, то в 70-х годах она уменьшилась до 7-10%, а сейчас колеблется в пределах 3-5%.

Однако снижение уровня таможенной защиты вовсе не означает ликвидации регулирования. Современная система приобретает более гибкий характер в связи с расширением использования новейших средств протекционистской защиты. Протекционизм приобретает специфический региональный характер, принимает форму создания новых и расширения старых интеграционных группировок. Так, например, соглашение об ассоциации почти 60 развивающихся стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана, заключенное с ЕС на базе Ломейских соглашений в 70-е годы, фактически означало льготный режим налогообложения одной группы развивающихся стран в противовес всем остальным.

Активизируется создание новых замкнутых экономических группировок развивающихся стран Африки, Азии, Латинской Америки.

Результатом указанной выше тенденции становится постепенное «размывание» принципа равенства всех участников внешнеторговой деятельности, воплощенного в системе режима наибольшего благоприятствования. Внутри новых группировок происходит либерализация обмена, т. е. вводятся особые специфические условия внутрирегионального внешнеторгового обмена. В отношениях с третьими странами возникает усиление дискриминационного режима.

На глобальном уровне вводятся новые правила протекционистского регулирования. Например, активизируется применение «развязывающих оговорок», позволяющих повышать таможенные пошлины в случаях нанесения значительного ущерба национальной промышленности, пострадавшей от импорта иностранных товаров. Место таможенных пошлин занимают меры нетарифного протекционизма и прежде всего количественные ограничения, стандарты, технические условия, нормы экологической безопасности и т.д., действие которых носит избирательный характер.

Из всего этого можно сделать вывод, что равнодействующая тенденция проявляется в либерализации мировой торговли при большей гибкости протекционистских барьеров. Новые формы протекционизма требуют активизации деятельности международных организаций, на которые ложатся функции контроля за разработкой этих форм и практикой их претворения в **жизнь.**

Существование протекционизма и одновременно либерализации внешнеторговой политики в области импорта дополняется модификацией программ государственного стимулирования экспорта. На смену традиционным формам экспортного прямого кредитования приходят более гибкие и менее заметные формы, действующие избирательно в отношении отдельных видов продукции.

В отношении наукоемких товаров, требующих значительных расходов на НИОКР, государственная помощь экспорту обычно носит косвен-

ный характер и заключается в финансировании разработок, повышении процента амортизационных отчислений для используемого оборудования. Такой метод активно применяли правительства США и Японии, создавая в 80-х годах ЭВМ нового поколения.

В случаях поставок крупных материалоёмких товаров, обладающих большой стоимостью, зачастую используется прямое государственное финансирование. Такие методы широко применялись в 70-е и 80-е годы США и Великобританией при поставках судов и нефтяных буровых платформ, при этом величина субсидий колебалась до 10 до 30-40% стоимости товара.

Наконец, в развитых странах довольно активно используется система прямого субсидирования экспорта. Она распространяется в основном на сельскохозяйственные товары, поставляемые из стран Европейского Союза. Средства прямого экспортного кредитования и финансирования негативно расцениваются мировым сообществом прежде всего в связи с тем, что они нарушают принцип свободной конкуренции.

Международные нормы более либеральны по отношению к таким средствам, как экспортное кредитование и страхование экспортных поставок. В случае кредитования международные соглашения обычно фиксируют максимальную величину допустимой процентной ставки кредитования. Экспортное кредитование касается прежде всего поставки значительных по стоимости товаров и охватывает около 12-20% всего объема экспорта развитых стран. Наблюдается постепенное расширение практики страхования экспортных поставок. Новые правила допускают страхование до 10% стоимости сделки, включая ожидаемую прибыль, страхование от политических, военных и других рисков. Удлиняется срок страхования, облегчаются условия выплаты страховки и т.д.

Еще одной формой поддержки экспорта является помощь тем государственным представительством за границей, которые занимаются рекламой национальных товаров, поддержкой частных фирм и т.д. Это обычно принимает форму помощи в открытии заграничных контор, финансирования исследования иностранных рынков и т.д. Так, например, Великобритания в 80-х годах ежегодно организовывала 300-400 зарубежных выставок, большая часть расходов при этом покрывалась за счет государства. Аналогичную помощь своим экспортерам оказывают посольства Японии, Франции, Германии и других развитых стран.

В общем можно говорить о том, что новые тенденции в развитии политики государственной поддержки экспорта заключаются в большей ориентации на менее заметные невооруженному глазу меры косвенной поддержки отдельных отраслей и групп товаров при отказе от традиционных схем прямого экспортного субсидирования и дотирования.

Еще раз подчеркнем, что общая линия на либерализацию международной торговли во многих случаях сочетается с мерами протекционистского характера по отношению к отдельным товарам в некоторых странах. С учетом этого необходимо остановиться на многостороннем регулирова-

нии международной торговли прежде всего по линии Генерального соглашения по торговле и тарифам (ГАТТ) и его преемницы - Всемирной торговой организации (ВТО).

3. Многостороннее регулирование внешней торговли

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) как глобальная организация, регулирующая таможенно-тарифные вопросы мировой торговли, было создано в Женеве в 1947 г. Это было время, когда США, укрепив свою экономику после Второй мировой войны, повели борьбу за создание стабильных правил международной торговли, обеспечивающих возможность развития товарооборота.

На основе американских предложений был разработан проект устава Международной торговой организации (МТО), задача которой заключалась в том, чтобы обеспечить регулирование мировой торговли и постепенно либерализовать ее. Устав МТО, принятый в Гаване, так и не был ратифицирован странами-участницами; вместо него в действие вступило многостороннее соглашение об основных нормах таможенной политики (Генеральное соглашение по тарифам и торговле). Созданное на базе несколько скорректированных американских предложений оно проникнуто идеей свободы торговли, т. е. равенства всех участвующих сторон. Эта идея конкретизируется в нескольких положениях.

Первое и важнейшее положение, принявшее форму «режима наибольшего благоприятствования», есть не что иное как тезис о необходимости соблюдения равенства и недискриминации всех участников внешней торговли. «Режим наибольшего благоприятствования» формулируется как обязательство стран-участниц устанавливать на взаимно поставляемые товары пошлины не выше тех, которые были установлены по отношению к любой третьей стороне. Этот декларируемый тезис, однако, допускает исключения в случаях создания специальных экономических (интеграционных) группировок.

В момент создания ГАТТ такие исключения предоставлялись странам-колониям, связанным с метрополиями особыми соглашениями. В настоящее время, однако, основная масса исключений из «режима наибольшего благоприятствования» приходится на интеграционные группировки:

Европейский Союз, Европейскую Ассоциацию свободной торговли, латиноамериканские, североамериканские и другие региональные интеграционные группировки, а также ассоциированные с ними страны. Особо оговорено предоставление развивающимся странам права пользоваться преференциальным таможенным режимом на односторонней основе, т. е. без взаимного снижения пошлин на товары, импортируемые из развитых стран.

Второе положение касается признания правомочности применения средств внешнеторгового регулирования. ГАТТ признает пошлины в качестве единственного приемлемого средства. Все остальные формы и методы применяться не должны, а в тех случаях, когда их применение осуществ-

ляется, это должно носить временный характер и обосновываться исключительными обстоятельствами.

В качестве иллюстрации можно сослаться на ряд положений ГАТТ, относящихся к использованию таких мер, как количественные ограничения (ст. XI-XIV).

ГАТТ не рекомендовал странам-участницам использовать квоты, а также экспортные или импортные лицензии. Однако в тексте ГАТТ содержится перечень возможных исключений, когда введение количественных ограничений становится приемлемым и возможным. Сюда относятся случаи применения программ регулирования сельскохозяйственного производства, нарушения равновесия платежного баланса.

Негативным являлось и отношение ГАТТ к таким государственным мерам, как стимулирование производства с помощью налоговых льгот, программ регионального развития и помощи и т.д. Эти меры не допускаются к использованию в тех случаях, когда это ведет к дискриминации стран - участниц соглашения.

Наконец, третий важнейший аспект деятельности ГАТТ касался принципов принятия решений и действий - это отказ от односторонних действий в пользу переговоров и консультаций. Страны-участницы брали на себя обязательство не осуществлять односторонние действия, связанные с ограничением свободы торговли; все решения принимались только в процессе взаимных торговых переговоров в рамках раундов.

Основная деятельность ГАТТ заключалась в проведении многосторонних встреч-раундов, во время которых обсуждались внесенные на повестку дня вопросы, связанные с регулированием внешней торговли стран-участниц. Всего с момента создания и до трансформирования ГАТТ в ВТО в рамках ГАТТ было проведено восемь таких раундов. В таблице 2 показаны время и место проведения раундов и перечень обсуждавшихся на этих переговорах вопросов.

Как видно из приведенной таблицы, вплоть до начала 1973 г. основной переговорный процесс касался снижения таможенных пошлин, которые уменьшились с 40-60% в 1945-1947 гг. до 3 - 5% в начале 90-х. Механизм снижения заключался в том, что основные страны - производители и потребители товаров договаривались о величине снижения, после чего сокращения автоматически распространялись на все страны - участницы соглашения.

Впоследствии, когда величина таможенных пошлин значительно снизилась и одновременно увеличилось число участников ГАТТ, снижение таможенных пошлин осуществлялось на базе списков, подготавливаемых странами-участницами. Списки составлялись таким образом, что величина потерь для национального бюджета (рассчитываемая как общая стоимость «недополученных» сумм из-за снижения пошлин) была равна сумме выигрыша производителей, поставляющих товары за границу на базе сниженных тарифов стран-контрагентов.

Таблица 2

<i>Место открытия и проведения переговоров</i>	<i>Годы</i>	<i>Основное содержание переговоров</i>
Женева (Швейцария)	1947	Снижение таможенных тарифов
Аннеси (Франция)	1949	То же
Торки (Англия)	1950	То же
Женева	1956	То же
Женева	1960-1961 (Диллон-раунд)	То же
Женева	1964-1967 (Кеннеди-раунд)	Снижение тарифов, разработка анти демпингового кодекса
Токио (Япония), работа проходила в Женеве	1973-1979 (Токио-раунд)	Снижение тарифов, разработка кодексов, расширяющих и усиливающих компетенцию ГАТТ в области нетарифных барьеров.
Пунта дель Эсте (Уругвай), работа проходила в Женеве	1986-1994 (Уругвайский раунд)	Снижение таможенных барьеров, совершенствование механизма ГАТТ, соглашение о создании Всемирной торговой организации. Разработка Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС)

В 70-е годы, когда на повестку дня была поставлена задача регулирования нетарифных мер, принцип равенства уступок начал применяться в несколько модифицированном виде. Основой переговоров становились подсчеты стоимостных эквивалентов потерь, понесенных странами от введения тех или иных ограничений. Сложность подсчетов, как и расширение спектра обсуждаемых вопросов, обусловила увеличение длительности переговоров до трех-шести лет по сравнению с одним-двумя годами на первоначальном этапе.

С другой стороны, такой подход приводил к гораздо более широкому и комплексному воздействию на мировую торговлю, вводя контроль за деятельностью государства в тех областях национальной экономической политики, которые влияют на мировую торговлю непосредственно: налоги, акцизные сборы, инвестиционная и финансовая политика.

Две последние серии переговоров, начавшиеся с середины 70-х годов, приобрели особое значение прежде всего в связи со значительным расширением круга обсуждаемых вопросов. К традиционно обсуждаемым проблемам уровня таможенного налогообложения были добавлены вопросы установления принципов налогообложения и правомочности применения отдельных видов пошлины (установление налогооблагаемой базы и применение компенсационных и антидемпинговых пошлин), проблемы регулирования внешней торговли отдельных отраслей (тропические товары,

авиатехника), а также меры государственного протекционизма (лицензирование, государственные заказы).

По таможенным пошлинам результатом переговоров стало уменьшение средней величины таможенного налогообложения до 4,7% для развитых и 7,1% для развивающихся государств. Общий объем торговли, охваченный предоставленными в ходе «раунда Токио» уступками, составил 155 млрд. долл.

Для развивающихся стран наиболее значительными оказались уступки по сельскохозяйственным товарам тропического земледелия, т. е. по продуктам, не конкурирующим с производимыми в самих развитых странах. В принятом «Кодексе по таможенной оценке товара» устанавливается, что при начислении пошлин в качестве налогооблагаемой базы берется реальная, т. е. фактически определенная в договоре цена продажи данного товара. Дополнительные расходы (стоимость лицензионного вознаграждения, упаковки, фрахта и т.д.) включаются только по усмотрению стран, участвующих в соглашении.

Новыми стали дополнительные положения, касающиеся условий введения антидемпинговых пошлин. В соответствии с принятыми соглашениями демпинг был определен как продажа товаров по цене ниже «нормальной», т. е. такой, по которой товар продается внутри страны. Весьма важно, что величина карательных пошлин, как установлено в законе, не должна превышать величину демпинговой разницы, т. е. разницы между «нормальной» ценой и той, по которой товар поступил в импортирующую его страну. Тот же принцип применяется и в отношении субсидируемого экспорта. Поскольку задача компенсационных или карательных пошлин - лишь нейтрализовать субсидирование или льготное налогообложение, то соответственно величина карательной пошлины не может быть выше величины субсидии или дополнительных льгот.

После констатации факта поставки товара по демпинговым ценам и наличия значительного ущерба страна получает возможность требовать карательных пошлин, не особенно утруждая себя доказательством наличия тесной связи между фактами поставки дешевого товара и кризисным состоянием отрасли.

Среди других решений следует выделить соглашения о торговле по отдельным группам товаров (мясные и молочные продукты, авиатехника). В области торговли мясными и молочными продуктами были введены некоторые ограничения на государственное регулирование цен и производства этих видов продуктов, а также ограничены возможности регулирования их экспорта. В многостороннем отраслевом соглашении по торговле гражданской авиатехникой были ликвидированы пошлины и другие ограничения. Фактически на базе этого соглашения была создана зона свободной торговли авиатехникой.

Наконец, широкая группа принятых решений касалась регулирования так называемых мер нетарифного протекционизма: лицензий, государственных заказов, госсубсидий.

В Соглашении о процедурах импортного регулирования были сформулированы обязательства публиковать все правила и процедуры, касающиеся лицензирования, а также привести существующую практику в соответствие с положениями Соглашения. Была установлена процедура введения систем автоматического лицензирования, а также выдачи индивидуальных лицензий.

В «Кодексе о стандартах» была поставлена задача не допустить использования стандартов и технических норм в качестве препятствий для развития торговли. Основное требование к участникам: не допускать того, чтобы стандарты, требования по упаковке, маркировке использовались в качестве препятствия к развитию торговли. Немаловажным явилось принятие обязательства о нотификации, т. е. предварительном уведомлении о готовящихся нововведениях.

Развивающиеся страны получили право осуществлять субсидирование, но лишь в качестве временной меры, которая должна быть отменена по мере их экономического прогресса.

Фактически были запрещены все субсидии за исключением торговли продуктами лесного, сельского хозяйства и рыболовства, что явилось уступкой странам ЕС.

В общем можно сделать вывод, что Токийское соглашение, перейдя от регулирования собственно таможенных пошлин, включило в свою сферу ряд вопросов национальной экономической политики (систему внутреннего налогообложения, субсидирования) и определило особый режим регулирования внешней торговли отдельных отраслей (сельское и лесное хозяйство, торговля гражданской авиатехникой).

Следующим крупным многосторонним соглашением в рамках ГАТТ явилась специальная сессия в Уругвае (Пунта дель Эс-те), открывшаяся в сентябре 1986 г.

Особенностью этой сессии было дальнейшее расширение круга вопросов, регулируемых ГАТТ, в том числе включение в них торговли услугами. Что касается торговли товарами, то здесь была продолжена программа сокращения величины таможенных пошлин, усилий по регулированию мировой торговли продукцией отдельных отраслей и усилению контроля за теми аспектами национальной экономической политики, которые воздействуют на внешнюю торговлю в той или иной форме.

Участники не ставили задачу общего (линейного) снижения ставок пошлин. Переговоры касались отдельных групп товаров, а также ликвидации эскалации таможенных пошлин, т. е. их повышения по мере увеличения степени обработки товара.

Результатом переговоров стало соглашение об общем (глобальном) на одну треть снижении всех таможенных пошлин на некоторые товары, ликвидации пошлин на некоторые виды алкогольных напитков, строительное и сельскохозяйственное оборудование, офисную мебель, игрушки, фармацевтические товары. Общим результатом стала ликвидация пошлин на 40% мирового импорта промышленных товаров к 1998 г. В результате

снижения таможенных пошлин на другие товары общая величина таможенного налогообложения должна будет составить 3%. Одновременно были достигнуты договоренности о некотором (на 20-30%) снижении таможенных пошлин на товары в развивающихся странах, проведена гармонизация пошлин и ликвидированы наиболее высокие ставки таможенной защиты.

Во время Уругвайского раунда продолжались усилия по либерализации и координации торговли отдельными видами промышленных товаров:

текстилем, одеждой и сельскохозяйственными товарами. В области торговли текстилем и одеждой прогнозируется полная ликвидация таможенных пошлин и количественных ограничений к 2005 г. По сельскохозяйственным товарам решения носили более ограниченный характер: ликвидация субсидирования и сокращение на 30-40% величины экспортных и производственных субсидий. Одновременно предполагается отказ от всех форм регулирования сельскохозяйственной торговли в пользу таможенных тарифов.

В ходе проведения переговоров продолжилось обсуждение и развитие предшествующих соглашений по защитным мерам, субсидиям и компенсационным пошлинам.

Новым моментом в подходе ГАТТ стало введение понятия «законные» субсидии, т.е. допускаемые к применению в противоположность «незаконным», использование которых во внешней торговле запрещено. К числу «приемлемых» и «законных» были отнесены субсидии, применяемые в связи с охраной окружающей среды и региональным развитием. Были также введены минимальные количественные параметры, ниже которых субсидирование автоматически признается «законным» (3% общей величины импорта или 1% общей стоимости товара).

Сфера деятельности ГАТТ была расширена также за счет включения в нее ряда вопросов экономического регулирования, воздействующих на внешнюю торговлю косвенным образом. Так, были введены определенные ограничения на такие положения, как требование о минимальном экспорте производимой на совместных предприятиях продукции, обязательном использовании в производстве местных компонентов и т.д.

Однако наиболее важным результатом Уругвайского раунда стало принятие решения о создании *Всемирной торговой организации* (ВТО). Сохраняя все основные положения ГАТТ, новая организация ставит задачу обеспечения свободы торговли, достижение которой, как предполагается, будет осуществлено не просто либерализацией, а так называемыми «увязками». Смысл «увязок» заключается в том, что страны-участницы обязуются принимать решения по вопросам, связанным с односторонним повышением тарифов лишь в увязке с одновременной либерализацией импорта других товаров. Эта увязка протекционистских и либерализующих программ должна, по замыслу руководителей ВТО, исключить возможность одностороннего роста протекционистских действий тех или иных стран.

Договоренность о создании ВТО предусматривала включение в ее состав помимо ГАТТ также Соглашения по торговле услугами (ГАТС), Соглашения по торговым аспектам права на интеллектуальную собственность (ТРИПС).

Выведенная из сферы деятельности ООН и обладающая независимым по аналогии с Международным валютным фондом или Международным банком реконструкции и развития статусом, ВТО получила возможность проводить собственную независимую политику. ВТО предполагает проведение регулярного собственного контроля за политикой стран-участниц по соблюдению принятых соглашений. Министерская конференция, проводимая не реже одного раза в два года, и Генеральный совет осуществляют контроль и руководят деятельностью организации в целом. В рамках последнего действуют три специальных субсовета по указанным направлениям.

В качестве общего результата принятых мер можно ожидать усиления многосторонней системы контроля за национальными нормами регулирования внешней торговли.

4. Торговля услугами и ее место в международных экономических отношениях

Наряду с товарами большой сектор мировой торговли охватывает рынок услуг. В него входят самые различные виды деятельности, в том числе:

- • услуги, связанные с внешней торговлей, которые включают дополнительные издержки по товарам, морскому и другому транспорту и страхованию;
- услуги, связанные с обменом технологией, в число которых можно включить капитальное строительство, техническое сотрудничество, управленческие услуги;
- путешествия, в которые входят поступления и доходы по туризму и деловым поездкам;
- банковские расходы, лизинг, платежи, связанные с доходами на капитал;
- заработная плата и другие трудовые доходы (сюда относятся заработная плата, выплачиваемая иностранным рабочим, а также вознаграждения и социальные пособия).

Все эти разнообразные виды деятельности объединяет то, что по своей природе они участвуют в международной торговле; другими словами их можно определить как платежи по нетоварным коммерческим сделкам, заключаемым между гражданами двух и более независимых стран и отражаемым в платежных балансах.

По оценкам некоторых специалистов к концу 80-х годов услуги достигли 70% объема мирового ВВП, однако лишь малая часть их была вовлечена в мировую торговлю. В последнее время их доля и роль в международном обмене существенно возросли, прежде всего за счет новых ви-

дов, а число их видов во внешней торговле превышает 600. Согласно Международной стандартизированной промышленной классификации ООН, услуги относятся к так называемым неторгуемым товарам, т. е. к таким, которые потребляются в той же стране, где произведены, и не перемещаются между странами. Услуги составляют шесть групп (4-9 категории официальной классификации товаров международной торговли):

- коммунальные услуги и строительство;
- оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы, туристические базы и кемпинги;
- транспортировка (поездки), хранение и связь, финансовое посредничество;
- оборона и обязательные социальные услуги;
- образование, здравоохранение и общественные работы;
- прочие коммунальные, социальные и личные.

В особый вид услуг, вовлекаемых в международный обмен, все больше выделяются информационные и консалтинговые услуги.

Международная статистика свидетельствует о том, что торговля услугами является одним из наиболее быстрорастущих секторов мирового хозяйства, что видно из данных таблицы 3.

Таблица 3. Мировой экспорт услуг (млрд долл.)

	1988	1990	1994	1996	1998*
Все виды услуг	653,2	853,0	1100	1260	1290
Транспорт	167,4	209,2	250,4	315	324
в том числе:					
пассажирский	36,2	49,6	56,9		
фрахт	83,6	103,3	125		
другие виды транспорта	47,7	56,3	68,1	-	
Путешествия	190,1	246,9	321,1	415	422
Правительственные услуги	43,4	47,0	49,5	-	-
Другие виды услуг	252,4	349,9	479,1	530	544

* Оценка

(Источник: МВФ. Статистика платежного баланса. Balance of Payments Statistics Yearbook. IMF, Wash., 1998.)

Как показывают данные Международного валютного фонда, общий объем услуг составляет около 25% общей величины мирового экспорта, причем в 1998 г. эта величина, по приблизительным подсчетам, еще увеличится. Услуги растут более высокими темпами по сравнению с внешней торговлей; для двукратного роста потребовалось всего лишь семь-восемь лет по сравнению с 15 годами, которые были необходимы для аналогичного увеличения объема экспорта товаров. Особенно быстро растет доля услуг, предоставляемых частными фирмами; за этот период она выросла в два с половиной раза.

Причины такого роста весьма разнообразны. Резкое снижение транспортных издержек увеличило степень мобильности производителей и потребителей услуг; новые формы и средства спутниковой связи и видеотехники в ряде случаев позволяют вообще отказаться от личного контакта продавца и покупателя. Технологический прогресс позволил увеличить спрос на те услуги, которые раньше имели товарную форму. Это относится к финансовым услугам, услугам банков, страховых фирм.

Абсолютная величина суммы услуг, отраженная в статистике Международного валютного фонда, является заниженной по сравнению с реальной величиной. Заниженными представляются расчеты расходов туристов, бизнесменов, дипломатов, студентов во время их пребывания за рубежом. Весьма затруднительно рассчитать величину заработной платы, выплачиваемой иностранным рабочим и переводимой ими в свою страну.

Трудность подсчета связана с тем, что, как правило, услуги предоставляются в комплекте с товарами. Причем стоимость услуги зачастую составляет значительную долю цены товара. Часто услуги фигурируют во внутрифирменном обмене. В таком случае выразить и определить их стоимость зачастую оказывается невозможно, поскольку на эти виды услуг вообще нет рынка. В некоторых случаях отделение услуги от товара оказывается невозможным (например, лечение больного при помощи лекарств).

Из статистического учета выпадают доходы по банковским и страховым операциям, если они реинвестированы в той же стране, в которой были получены.

В связи с этим, по мнению ряда ученых, официальная статистика платежного баланса, в которой указывается ежегодный оборот по статье «услуги», не может дать точного представления о масштабах международной торговли услугами, величина которых, по мнению ряда экспертов, оказывается заниженной на 40-50%.

Географическое распределение торговли услугами, предоставляемыми отдельными странами, отличается крайней неравномерностью в пользу развитых государств.

На мировом рынке услуг доминируют восемь ведущих стран, на которые приходится 2/3 мирового экспорта услуг и более 50% импорта. Доля первой пятерки составляет более 50% экспорта. При этом на четыре страны: США, Великобританию, ФРГ, Францию приходится 44% всего мирового экспорта услуг.

Для развивающихся стран характерно наличие отрицательного сальдо во внешней торговле услугами; сказанное выше, однако, не исключает, что некоторые из них являются крупными экспортёрами услуг. Так, например, Республика Корея специализируется на инженерно-консультационных и строительных услугах, Мексика - на туристических, Сингапур является крупным финансовым центром. Многие мелкие островные государства основную часть экспортных доходов получают за счет туризма.

Россия, другие государства СНГ и страны Балтии хотя и обладают потенциальными резервами для развития туризма, транспортных услуг (организуют морские перевозки), их широкому экспорту мешает слабая материально-техническая база, как и недостатки хозяйственного механизма. Западноевропейские страны высокого качества своих услуг дополняют применением широкого спектра ограничений на использование иностранных услуг, в том числе и из стран СНГ.

Если говорить о распределении стоимости услуг по отдельным видам, то наибольшее значение в мировой торговле услугами имеют туризм и транспорт. Самый большой в мире торговый флот принадлежит Японии, за ней следуют Великобритания, ФРГ и Норвегия. Судоходство составляет 50% экспорта услуг этих стран. На рынке грузовых и пассажирских транспортных услуг доминируют США, за ними идут Великобритания, Франция. Они же удерживают пальму первенства в сфере иностранного туризма. Большой объем туристических услуг оказывают Франция, Италия, Канада, Швейцария, где туризм приносит 40-50% экспортной выручки.

Для Турции, Испании и ряда средиземноморских государств большое значение имеет экспорт рабочей силы в виде выезда неквалифицированных рабочих на заработки.

5. Специфика рынка услуг и его регулирование на международном уровне

Будучи крайне разнообразными как по форме, так и по содержанию, услуги, естественно, не образуют единого рынка, характеризуемого наличием общих черт. Тем не менее можно говорить о важнейших тенденциях, внесших качественно новые моменты в развитие этого рынка.

Вплоть до самого последнего времени рынок услуг (за исключением финансов) представлял собой поле деятельности мелких и средних фирм. Ситуация кардинально изменилась в связи с появлением, а точнее массированным выходом на этот рынок транснациональных корпораций, которые смогли поставить себе на службу современные средства телекоммуникаций, создав глобальную систему передачи информации. Это привело к взрывообразному росту сферы международных услуг, которые стали составным элементом внутрипроизводственной деятельности фирмы. Все более распространенным оказывается разрыв производственной цепочки, когда она расчленяется по отдельным странам, в то время как информационно-технологическое обеспечение этого процесса сосредоточивается в стране базирования. В этом случае внутрифирменная передача информации, технологии, финансов выступает в форме межгосударственной продажи услуг.

Появление ТНК привело к размыванию границ между отдельными видами услуг. Банки, например, стали выпускать кредитные карточки, выполнять функции транспортных агентств.

Действуя в наиболее наукоемких отраслях, ТНК расширяют продажу новейших видов наукоемкой продукции, значительную часть стоимости

которой составляют услуги. Так, компьютеры продаются вместе с программным обеспечением к ним, а производитель бытовой электроники гарантирует покупателю фирменное обслуживание своей техники, которое доступно в любой точке земного шара.

Превращение услуг в составной элемент внутрипроизводственной международной деятельности ТНК поставило на повестку дня вопрос о необходимости регулирования рынка услуг на международном, региональном и отраслевом уровнях.

К настоящему времени действующая система регулирования функционирует на нескольких уровнях, для каждого из которых характерно наличие нескольких специфических организаций. Специализированные межправительственные организации как, например, ИКАО (Организация международной гражданской авиации), ВТО (Всемирная туристическая организация), ИМО (Международная морская организация), сосредоточены на регулировании услуг в рамках отдельных отраслей. Если, например, в рамках ИКАО осуществляется унификация правил полетов и эксплуатации воздушного транспорта, аэродромов, аэронавигационных средств, то Всемирная туристическая организация определяет нормы и стандарты содержания гостиниц, ресторанов и т.д.

Довольно распространенными, особенно в середине 80-х годов, были двусторонние договоры. Так, например, американо-канадское соглашение о свободной торговле уделило большое внимание регулированию инвестиций в сфере услуг. Отдельные соглашения были заключены в сфере туризма, услуг, коммуникаций, ЭВМ. Близким по содержанию оказалось соглашение США с Израилем.

На региональном уровне регулирование рынка услуг, как правило, осуществляется в рамках интеграционных региональных соглашений. В ЕС, например, сняты ограничения на взаимную торговлю товарами и услугами.

В глобальном плане регулированием торговли услугами до недавнего времени занималось Генеральное соглашение по тарифам и торговле, созданное первоначально для регулирования мировой внешней торговли. Однако во второй половине 80-х годов сфера деятельности этой организации была расширена по инициативе США, являющихся крупнейшим поставщиком услуг на мировой рынок; с 70-х годов вопросы торговли услугами стали официальным предметом переговоров в рамках ГАТТ.

Основная идея предложения США заключалась в том, чтобы в регулировании услуг использовать те же правила, которые выработаны по отношению к товарам: недискриминация, национальный режим, транспарентность (гласность и единство прочтения законов), неприменение национальных законов в ущерб иностранным производителям. На пути осуществления этой программы, однако, стоят серьезные проблемы, связанные прежде всего с тем, что поскольку потребление услуги и ее производство осуществляются практически одновременно, то регулирование условий производства услуг означает регулирование условий инвестирования.

В области инвестирования ГАТТ использует национальный режим по отношению к иностранным фирмам, т. е. предоставляет им те же права, что и национальным производителям. На практике это означает, что США, проводя дерегулирование своего рынка услуг, обязаны не предъявлять аналогичных требований к своим партнерам, которые сохраняют льготный режим для собственных национальных (как правило, государственных) фирм. Такое положение, например, сложилось в канадско-американских отношениях в области транспорта. Проведя в начале 80-х годов дерегулирование в области транспорта, США столкнулись с такой ситуацией, когда американские компании оказались вынужденными конкурировать с иностранными на своем рынке, практически не имея выхода на канадский, где, существовала государственная монополия.

Развивающиеся страны, со своей стороны, стремятся сохранить за собой право контролировать деятельность иностранных фирм и прежде всего филиалов ТНК, т. е. ориентируются на режим наибольшего благоприятствования.

На открывшемся в 1986 г. совещании в Пунта дель Эсте (Уругвай) была достигнута договоренность о создании специальной группы и начале обсуждения вопросов торговли услугами на глобальном уровне. Переговоры об услугах были вынесены за официальные рамки ГАТТ и стали проводиться параллельно с обсуждением вопроса о торговле товарами. Результатом длительных переговоров явилось принятие специального соглашения, получившего наименование ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами) и состоявшего из трех частей: рамочного соглашения, определяющего общие принципы и правила регулирования торговли услугами; специальных соглашений, приемлемых для отдельных сервисных отраслей; списка обязательств национальных правительств по ликвидации ограничений в сервисных отраслях.

Результатом переговоров в рамках Уругвайского раунда было достижение соглашения о либерализации торговли услугами. Регулированию подверглись услуги в области телекоммуникаций, финансов и транспорта. По настоянию Европы и прежде всего Франции, беспокоившейся за сохранение самобытности своей национальной культуры, из сферы действия соглашения были исключены вопросы экспортной продажи кинофильмов и телепрограмм.

С 1 января 1995 г. Соглашение о регулировании торговли услугами вошло в качестве неотъемлемой и составной части в пакет документов о создании Всемирной торговой организации. ГАТС функционирует в рамках ВТО.

Выводы

Последние полтора десятилетия наблюдается стабильный непрерывный рост мировой торговли товарами и услугами, превышающий рост ВВП.

Тенденции роста мирохозяйственных связей связаны с качественными сдвигами в мировой торговле: преимущественное развитие торговли машинами и оборудованием, современными наукоемкими изделиями. Практически неизменно высокой остается доля развитых стран, стабильно сохраняющих за собой три четверти мирового объема товарооборота.

Расширение внешних связей сопровождается активизацией поисков новых средств внешнеторговой политики - отказа от стоимостных в пользу более гибких и гораздо более эффективных и избирательных средств скрытого протекционизма. Аналогичные изменения претерпевают и средства форсирования экспорта, где все шире применяются методы, адекватные специфике наукоемкого и технологически совершенного производства: технические барьеры и стандарты, государственные субсидии НИОКР, новые формы страхования, расширение послепродажного обслуживания, информационной обеспеченности потенциальных покупателей.

Исключительно быстро развиваются новые формы международных экономических отношений и прежде всего рынок услуг, на долю которого приходится до 30% всего объема мирохозяйственных связей.

Общим следствием перечисленных выше тенденций становится усиление межгосударственного регулирования. Международные организации, прежде всего ГАТТ и ВТО, специализирующиеся на внешней торговле и международных экономических отношениях, приобретают все более широкий и глобальный характер не только за счет роста числа своих членов, но и путем включения в орбиту своего регулирования новых сфер государственной экономической политики.

Контрольные вопросы

1. В чем причины опережающего развития мировой торговли в последние годы?
2. Каковы основные особенности внешнеторговой политики на современном этапе?
3. Назовите основные методы и формы международного регулирования внешней торговли.
4. Кратко охарактеризуйте современную мировую торговлю услугами.

62 Список литературы

1. Буглай В. Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. - М.: Финансы и статистика, 1996.
2. Киреев А. Международная экономика. - М.: МО, 1997.
3. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. - М.: МО, 1996.
4. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. - М.: МО, 1993.
5. Основы внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. - М.: Высшая школа, 1990.
6. Щетинин В.Д. Международные экономические отношения: Курс лекций. Вып. 2. - М., 1998.

Тема 6 «Перемещение населения и трудовых ресурсов. Международная миграционная политика»

1. Межстрановое перемещение населения и трудовых ресурсов

Одним из проявлений интернационализации и демократизации хозяйственной и социально-культурной жизни человечества, а также последствий острых межнациональных противоречий, прямых столкновений между народами и странами, чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий являются крупномасштабные внутристрановые и межстрановые перемещения населения и трудовых ресурсов в разных формах. Это и добровольные мигранты, пользующиеся правами и возможностями, предоставленными им мировой цивилизацией и международными рынками труда для выбора места жительства и работы, беженцы и вынужденные мигранты, покидающие отчий кров не по своей воле, а под давлением обстоятельств [1]. Масштабы потоков и драматизм положения таких мигрантов в отдельные исторические периоды и годы превращаются в глобальные проблемы. Их разрешение требует широкого международного сотрудничества.

Мировое сообщество, еще недавно не ощущавшее непосредственно размеров, особенностей и последствий миграционных процессов на международном уровне, столкнулось с необходимостью координации усилий многих стран по разрешению острых ситуаций и коллективному регулированию миграционных потоков. Организационно-институциональные, нормативно-правовые и финансовые механизмы регулирования, созданные в прошлые годы на глобальном (в рамках ООН и других организаций), региональном (региональные экономические организации) и национальном (в основном промышленно развитыми странами) уровнях, позволяют мировому сообществу постепенно ослаблять остроту в сфере международной миграции населения и нормализовать миграционные потоки. Последнее десятилетие нашего столетия характеризуется тем, что страны-импортеры и страны-экспортеры трудовых ресурсов вносят существенные коррективы в свою миграционную политику.

Межстрановая миграция населения и трудовых ресурсов возникает при наличии значительного контраста в уровнях экономического и социального развития и темпах естественного демографического прироста стран, принимающих и отдающих рабочую силу. Географическими центрами иммиграции являются наиболее развитые страны, такие, как США, Канада, Австралия, большинство западноевропейских стран, а также страны с высокими доходами от продажи нефти и бурным экономическим ростом (Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и т.д.).

Внешняя трудовая миграция относится к одному из видов международной миграции населения, который характеризуется перемещением рабочей силы, как правило, из менее развитых в экономически более разви-

тые страны на временную работу с последующим возвращением на родину.

Мировой опыт свидетельствует, что трудовая миграция обеспечивает несомненные преимущества как принимающим рабочую силу странам, так и поставляющим ее. Но она способна породить и острые социально-экономические проблемы.

Какие положительные последствия трудовой миграции сегодня признаются и используются?

Прежде всего учитывается, что процессы трудовой миграции способствуют смягчению условий безработицы, появлению для страны - экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов, а также приобретению ими знаний и опыта. По возвращении домой они, как правило, пополняют ряды среднего класса, вкладывая заработанные средства в собственное дело, создавая дополнительные рабочие места.

К отрицательным последствиям трудовой миграции следует отнести тенденции роста потребления заработанных за границей средств, желание скрыть получаемые доходы, «утечку умов», иногда и понижение квалификации работающих мигрантов и т.п. [б].

Для нейтрализации отрицательных последствий и усиления положительного эффекта, получаемого страной в результате трудовой миграции, используют средства государственной политики. Просчеты в выборе ориентиров миграционной политики вызывают нежелательную реакцию в виде роста нелегальной миграции и последующей социальной активности возвращающихся мигрантов и др. В этой области особенно очевидны неэффективность жестких, директивных мер и необходимость косвенных, координирующих воздействий со стороны государств и правительств.

2. Международно-правовые основы межстрановой трудовой миграции

Учитывая, что правительство каждой страны суверенно в своем праве определять направления и цели миграционной политики, при разработке комплекса мер, регулирующих процессы внешней трудовой миграции, признано целесообразным и необходимым условием придерживаться определенных правовых норм и стандартов, закрепленных в документах международных организаций. Ратифицируя международные конвенции, страны, регламентирующие процесс трудовой миграции, признают приоритет норм международного права над национальным законодательством, что имеет важное значение как для самой страны с точки зрения ее интеграции в мировое сообщество, так и для мигрантов, чьи права за рубежом существенно расширяются и нуждаются в защите.

Важная особенность международной миграции рабочей силы состоит в том, что регулирование данного процесса осуществляется двумя (или более) субъектами, воздействующими на разные стадии перемещения населения и преследующими зачастую несовпадающие интересы. Если стра-

на-импортер рабочей силы в большей степени отвечает за прибытие и использование мигрантов, то в функции страны-экспортера рабочей силы в большей степени входит регулирование оттока и защита интересов мигрантов за рубежом.

Во многих аспектах интересы стран-экспортеров и импортеров рабочей силы оказываются тесно переплетенными. Правовое выражение взаимной заинтересованности стран, принимающих и направляющих мигрантов, осуществляется в форме *двух- или многосторонних международных соглашений по вопросам миграции*. Согласно Программе действий, принятой в 1976 г. на Всемирной конференции по занятости в рамках МОТ (Международной организации труда), организация набора рабочей силы должна производиться на базе двух- или многосторонних соглашений, разработанных на основе изучения экономических и социальных потребностей стран-экспортеров и импортеров рабочей силы.

В настоящее время значительное число учреждений и организаций, прежде всего в рамках **ООН**, а также региональных группировок занимаются проблемами, связанными с миграцией населения и трудовых ресурсов.

Так, Комиссия ООН по народонаселению располагает соответствующим фондом, часть которого используется на субсидирование национальных программ в области миграции населения. Деятельность МОТ в качестве одной из целей предусматривает регулирование миграции населения. Ряд международных договоров, принятых ВОЗ (Всемирной организацией здравоохранения), содержит специальные нормы, которые касаются физического состояния трудящихся-мигрантов. В конвенциях ЮНЕСКО имеются положения, направленные на улучшение образования трудящихся-мигрантов и членов их семей. Возрастает роль Международной организации по миграции (МОМ), целью которой является обеспечение упорядоченной и плановой международной миграции, ее организация, обмен опытом и информацией по указанным вопросам. В Западной Европе деятельностью, связанной с обеспечением и защитой прав трудящихся мигрантов, занимается Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ).

Соответствующие документы международных организаций имеют большое значение применительно к национальному законодательству, поскольку при формировании национальной политики в области внешней трудовой миграции должны быть учтены требования международных конвенций.

Одной из основных идей Конвенции МОТ о трудящихся-мигрантах [1] является признание государствами, ратифицирующими данный документ, равенства в отношении мигрантов независимо от их национальности, расовой принадлежности, религии, пола и т.п. Конвенция содержит статьи, направленные на регулирование условий, при которых трудящиеся-мигранты будут иметь равные с гражданами принимающего государства

права в вопросах, определенных Конвенцией. Защита прав трудящихся-мигрантов обеспечивается:

- организацией бесплатных служб для помощи мигрантам и обеспечения их необходимой информацией (ст. 2);
- принятием мер против недостоверной информации и пропаганды в отношении вопросов, касающихся иммиграции и эмиграции граждан (ст.3);
- принятием мер, облегчающих все стадии миграции: отъезд, перемещение и прием мигрантов (ст. 4);
- организацией соответствующих медицинских служб (ст. 5);
- разрешением переводить на родину заработок и сбережения трудящихся-мигрантов (ст. 9).

Два приложения к Конвенции касаются найма, размещения и условий труда мигрантов, еще одно - вопросов ввоза мигрантами личного имущества, рабочих инструментов и оборудования. В частности, указывается, что посреднической деятельностью по трудоустройству мигрантов могут заниматься:

- наниматель или лицо, находящееся у него на службе и действующее от его имени, при наличии разрешения от компетентных властей и под их контролем;
- частное агентство, получившее на это предварительное разрешение компетентных властей территории, на которой данные операции будут производиться, при соблюдении условий и в тех случаях, которые могут быть предусмотрены либо законодательством данной территории, либо соглашением между компетентными органами принимающей и направляющей стран.

В данной Конвенции также указывается, что лицо или организация, способствующие незаконной миграции, подлежат соответствующему наказанию. В ней подчеркивается также необходимость письменного оформления трудовых контрактов и соблюдения права трудящихся-мигрантов на получение данных документов с указанием сроков найма, условий и содержания труда и уровня его оплаты.

Документы МОТ провозглашают равенство мигрантов с гражданами страны пребывания также и в уровне минимальной заработной платы, а в тех странах, где это предусмотрено национальными законодательствами, - возможность участвовать в процедурах по установлению размера заработной платы. При этом оговаривается, что заработная плата трудящимся-мигрантам должна выплачиваться регулярно и наличными деньгами.

Статья 9 Конвенции № 97 закрепляет право трудящегося-мигранта **на** свободный перевод полученных валютных средств на родину.

Международными стандартами предусматривается также возможность для трудящихся-мигрантов получить образование или повысить квалификацию в стране пребывания. Так, в Рекомендациях МОТ для мигрантов оговаривается равный с гражданами принимающей страны доступ к получению образования.

Конвенция МОТ, принятая в 1962 г., гарантирует равноправие граждан стран пребывания и иностранцев или лиц без гражданства в области социального обеспечения. Государства, принявшие настоящую Конвенцию, обязуются соблюдать по отношению к гражданам любого другого государства, подписавшего данную Конвенцию, равенство в социальном обеспечении независимо от срока пребывания в стране. При этом принятые обязательства по желанию сторон могут предусматривать одну или более социальных гарантий: медицинское обслуживание, пособие по инвалидности в случае потери трудоспособности, пенсионное обеспечение, пособие по временной нетрудоспособности, пособие по безработице [2].

Согласно Конвенции МОТ 1975 г. [2], государства должны выявлять на своей территории нелегальную миграцию и принимать необходимые меры по ее сокращению. Конвенция содержит требования, предъявляемые государствам в отношении равенства в образовании, занятости, социального обеспечения, участия в профсоюзах и прочих гражданских прав и социальных гарантий для лиц, находящихся на территории государства на законном основании в качестве трудящихся-мигрантов или членов их семей.

Наконец, в Конвенции МОТ, одобренной в 1982 г., изложена международная система сохранения прав трудящихся-мигрантов в области социального обеспечения [2]. Назначение данной Конвенции - координация национальных систем социального обеспечения с учетом различий в уровнях развития отдельных стран.

Ратификация заинтересованными государствами международных конвенций, регламентирующих процесс трудовой миграции, является необходимым условием для их осуществления.

3. Иммиграционная политика стран-импортеров трудовых ресурсов

Страны-импортеры трудовых ресурсов, которые постоянно испытывают потребности в привлечении рабочей силы, свою иммиграционную политику основывают прежде всего на мерах регулирования численности и качественного состава прибывающих трудящихся-мигрантов.

В качестве инструмента регулирования численности используется показатель *иммиграционной квоты*, который ежегодно рассчитывается и утверждается в стране-импортере. При определении квоты учитываются потребности страны в иностранной рабочей силе и по отдельным категориям привлекаемого населения (половозрастным группам, образованию и т.п.), а также принимается во внимание состояние национальных рынков труда, жилья, политическая и социальная обстановка в стране-импортере.

Иммиграционная квота может быть распределена в определенной пропорции между различными категориями иммигрантов. Например, в США в 1995 г. было принято следующее распределение иммиграционной квоты: 71% - родственники граждан США, 20% - специалисты, в которых нуждаются США, и 9% - прочие группы иммигрантов. Новый закон об иммиграции, принятый в США в 1996 г., существенно расширил размеры

квоты для иммигрантов, но и ужесточил требования к их качественным характеристикам [3].

Качественный состав трудящихся-иммигрантов регулируется в принимающих странах путем использования различных методов (в целях определения групп иммигрантов, для которых предусмотрены преференции, в части первоочередного получения въездной визы).

О высоких требованиях к качеству прибывающей рабочей силы свидетельствует необходимость прохождения процедуры признания имеющихся у мигранта документов об образовании или профессиональной подготовке, а также имеющегося опыта работы по специальности. Возрастной ценз является одним из распространенных критериев отбора иммигрантов. Шансы получить разрешение на въезд в страну выше у более молодых претендентов.

Национальность иммигранта является качественным признаком, дифференцированным в зависимости от национального состава принимающей страны и учитываемым для обеспечения, например, в США национального равновесия.

К числу других требований, предъявляемых к качеству рабочей силы, относят:

- требование хорошего состояния здоровья у прибывающего мигранта (характерно для ряда скандинавских стран и США);
- дополнительные профессиональные требования, относящиеся к ряду специальностей или профессий (в США, например, иностранный программист должен владеть принятыми в стране программными средствами, быть знакомым с соответствующими компьютерными системами);
- ограничения личностного и психологического плана. Так, например, претендент на получение гражданства ЮАР должен иметь «добрый характер». В США издавна ограничен въезд для представителей любой из партий тоталитарного типа.

Значение того или иного качественного признака при отборе иммигрантов не является постоянным и может меняться в пользу других приоритетов. Вместе с тем по ряду важнейших характеристик, таких, как возрастной ценз, наличие трудового сертификата, обладание определенной профессией и профессиональной подготовкой, требования достаточно устойчивы во времени.

Селективность миграционной политики стран-импортеров выражается также в предоставлении льгот отдельным категориям мигрантов с целью их привлечения в страну. Так, приоритетным правом получения разрешения на иммиграцию пользуются бизнесмены, предполагающие открыть дело в стране пребывания.

Одной из целей иммиграционной политики является защита национального рынка труда от неконтролируемого притока иностранной рабочей силы. Для осуществления этой цели государства-импортеры применяют меры, направленные на сокращение или предотвращение иммиграции, а также на сокращение иностранной рабочей силы в стране пребывания.

Например, в США одновременно с ужесточением политики по отношению к нелегальным иммигрантам законодательством предусмотрено право на легализацию для части иностранцев, без разрешения находящихся в стране, что является гуманным актом и свидетельствует о демократических тенденциях в осуществлении иммиграционной политики. Многие страны-импортеры рабочей силы приняли и реализуют государственные программы стимулирования репатриации официально зарегистрированных иностранцев, в которых преобладают экономические (а не административные) стимулы (предоставление материальной помощи и возможности приобретения профессии и т.п.)

4. Эмиграционная политика стран-экспортеров трудовых ресурсов

Международная организация труда так определила цели эмиграционной политики стран-экспортеров: эмиграция трудовых ресурсов должна способствовать сокращению безработицы, поступлению от трудящихся-эмигрантов валютных средств, которые используются для сбалансированности экспортно-импортных операций; эмигрантам за рубежом должен быть обеспечен соответствующий жизненный уровень; требование возвращения на родину эмигрантов сочетается с приобретением последними в зарубежных странах профессий и образования.

Современная международная трудовая миграция характеризуется активизацией и ростом влияния стран - экспортеров рабочей силы, которые применяют различные методы и средства для достижения целей эмиграции, а именно:

- методы и средства защиты интересов государства-экспортера трудовых ресурсов путем регулирования масштабов эмиграции и качественного состава эмигрантов, выезжающих за пределы страны. Большинство государств демонстрируют своей эмиграционной политикой уважение прав **своих** граждан на свободное перемещение. Некоторые страны проводят политику сдерживания эмиграции, особенно в отношении высококвалифицированных специалистов и при нехватке квалифицированной рабочей силы, а также при неблагоприятной демографической ситуации;

- методы использования эмиграции в целях обеспечения ресурсами экономики страны путем привлечения валютных средств трудящихся-мигрантов. Для этого в национальных банках открывают эмигрантам валютные счета под более высокую процентную ставку, создают им выгодные условия использования своих валютных средств для приобретения товаров и производственного оборудования и т.д. Ряд государств прямо обязывает трудящихся-эмигрантов переводить в страну происхождения значительную (иногда дифференцированную по категориям) долю полученной за границей заработной платы. Государство привлекает также средства частных посреднических организаций, занимающихся трудоустройством граждан за границей путем введения обязательных вкладов и страховок;

- методы и средства по защите прав трудящихся-эмигрантов путем использования двусторонних соглашений и контрактной формы найма рабочей силы для работы за границей, которая призвана обеспечить определенные экономические и социальные гарантии (по заработной плате, оплате проезда, жилью, продовольственному обеспечению и медицинскому обслуживанию и т.д.), а также путем организации учреждений, фондов, представительств, назначения специальных должностных лиц и т.п. в целях контроля за выполнением условий международных соглашений по трудовой миграции, решения спорных вопросов в стране пребывания мигрантов и соблюдения их основных прав.

В посольствах и представительствах некоторых стран за рубежом назначаются атташе по труду, которые призваны обеспечивать защиту прав трудящихся-мигрантов, в том числе разрешение спорных вопросов при их размещении, ведение переговоров с работодателями.

Заслуживает внимания опыт создания специальных фондов, в задачи которых помимо контроля за соблюдением прав трудящихся-мигрантов и членов их семей входит накопление средств (фонда благосостояния), предназначенных для обеспечения медицинского обслуживания, жилищного строительства, расширения сети школ и т.п. возвращающихся на родину мигрантов;

- меры, способствующие как защите государственных интересов, так и прав и свобод трудящихся эмигрантов.

Государство стремится выработать такой механизм регулирования миграции, который позволял бы совмещать защиту государственных интересов и его граждан. Одним из инструментов реализации данной задачи является введение порядка обязательного государственного лицензирования деятельности по найму граждан для работы за границей. Цель лицензирования - наделение правом посредничества при трудоустройстве за границей только тех организаций, которые обладают достаточными знаниями, опытом работы, располагают надежными международными связями и способны нести материальную и юридическую ответственность за результаты своей деятельности;

- меры, направленные **на** взаимную защиту интересов стран-экспортеров и стран-импортеров трудовых ресурсов (например, при проведении политики сдерживания масштабов миграции, нелегальных перемещений, стимулирования возвращения мигрантов на родину).

5. Миграционная политика Российской Федерации

Россия не осталась в стороне от миграционных процессов. Распад СССР, переход к рыночным отношениям, экономические и политические перемены и неурядицы, межэтнические столкновения и войны привели к тому, что на территории России оказалось в середине 90-х годов около трех миллионов беженцев. Эти потоки беженцев, прежде всего из стран СНГ и Балтии, не прекращаются.

Рост безработицы подтолкнул сотни тысяч российских граждан, в том числе высококвалифицированных специалистов, трудоустроившись за рубежом. На Конференции стран СНГ в Женеве по проблемам беженцев и эмигрантов была признана безотлагательная необходимость международной помощи. На территории России оказались сотни тысяч перемещенных лиц не только из стран СНГ и Балтии, но и из других регионов (например, афганская община порядка 200 тыс. человек, а также мигранты - вьетнамцы, китайцы и т.д.),

Правительство Российской Федерации вынуждено в этих условиях формировать и осуществлять активную миграционную политику, искать поддержки - материальной и финансовой - у международных организаций, развивать сотрудничество с другими странами на двусторонней и многосторонней основе по проблемам миграции населения и трудовых ресурсов.

Выход России на внешние рынки труда предполагает формирование полноценной, обоснованной миграционной политики. В России уже сложилась правовая база регулирования миграционных процессов, основанная на Конституции Российской Федерации, законах и законодательных актах, постановлениях Правительства РФ, определяющих порядок выезда и въезда в страну, трудоустройство российских граждан за рубежом, меры по миграционному контролю и т.д.

Разработана федеральная миграционная программа. Правительство РФ наметило меры по выполнению задач в области миграционной политики страны, первоочередными из которых являются регулирование миграционных потоков, преодоление негативных последствий стихийно развивающихся процессов в этой области, создание условий для беспрепятственной реализации прав мигрантов [5].

Практическому претворению в жизнь конституционных и законодательных норм, обеспечивающих права российских граждан на трудоустройство за границей, способствуют заключенные международные соглашения РФ с Германией, Китаем, Польшей, Словакией, Финляндией и рядом других стран.

Федеральной миграционной службой России предоставлены лицензии почти 150 организациям, занимающимся оформлением трудоустройства российских граждан за рубежом. Введение системы лицензирования позволило пресечь недобросовестную деятельность со стороны ряда фирм и агентств. В то же время многие вопросы, в том числе связанные с возвращением мигрантов, требуют дальнейшей доработки и детализации. Формирование правовой и организационной базы регулирования миграционных процессов в РФ продолжается.

Наиболее важные аспекты российской миграционной политики:

- реализация гражданами РФ прав на свободу перемещения;
- гарантия защиты и поддержки трудящихся-мигрантов за рубежом;
- обеспечение беспрепятственного возвращения на родину и помощь в адаптации мигрантов.

Поскольку Россия в международной миграции является одновременно принимающей и направляющей стороной, при разработке российской миграционной политики приходится ориентироваться на реализацию многоцелевых направлений.

Так, в области *импорта рабочей силы* наиболее важными задачами, как показывают складывающаяся ситуация и опыт зарубежных стран, являются: обеспечение защиты национальной экономики от избыточного притока трудящихся-мигрантов из других стран; разработка мер по регулированию количественных и качественных параметров потока иммиграции; обеспечение рационального использования прибывающих трудящихся-мигрантов в экономических и политических интересах России. Немаловажное значение, как показывает опыт стран-импортеров, имеет выбор концепции иммиграционной политики.

В области *экспорта рабочей силы* при разработке эмиграционной политики России особое внимание уделяется: улучшению ситуации на рынке труда за счет сокращения безработицы; привлечению валютных поступлений в страну за счет денежных переводов трудящихся-мигрантов из-за границы; защите прав и обеспечению поддержки российских граждан, работающих за рубежом; получению мигрантами профессий, предпринимательского опыта и образования.

Принципиальное значение для РФ имеет создание приоритетных условий возвращающимся мигрантам для инвестирования в сферу экономики. С этой целью намечено создать специальную структуру, занимающуюся консультированием, информационным обеспечением возвращающихся мигрантов и оказывающую им конкретную помощь. Возможно также предоставление различных налоговых льгот и льготное кредитование. Как и в большинстве стран мира, возвращающиеся мигранты должны иметь право беспошлинно ввозить средства производства для последующей производственной деятельности.

С целью дополнительного привлечения в страну валютных средств, заработанных мигрантами, и их адаптации к условиям российского рынка, требуется, по опыту зарубежных стран, принятие ряда мер, например:

- введение специальных депозитных счетов;
- продажа земельных участков под строительство;
- выдача на льготных условиях ссуд на строительство домов под переводы, хранимые в строго определенных банках;
- создание альтернативного жилого фонда для льготной реализации за валюту среди возвращающихся мигрантов;
- открытие валютного счета для беспошлинного провоза машин, товаров длительного пользования;
- создание специального пенсионного фонда.

Выводы

Подвижность населения и трудовых ресурсов - одна из важных особенностей современных МЭО. Страны-экспортеры и страны - импортеры

трудовых ресурсов, международные организации по миграции совершенствуют законодательство, механизм регулирования миграционных процессов и потоков, руководствуясь принципами свободы и демократии с учетом национальных интересов.

Международная организация труда является уникальной среди всемирных организаций в том отношении, что при разработке ее политики представители трудящихся и предпринимателей обладают равным количеством голосов с представителями правительств. Одна из ее наиболее важных функций состоит в принятии конвенций и рекомендаций, устанавливающих международные трудовые стандарты в таких областях, как свобода ассоциаций, заработная плата, продолжительность рабочего дня, социальное страхование, оплачиваемый отпуск, охрана труда, служба найма, рабочая инспекция.

Конвенции налагают обязательства - для государств-членов, которые их ратифицировали, рекомендации обеспечивают ориентир для национальной политики, законодательства, практики. Со времени основания МОТ принято более 300 конвенций и рекомендаций. МОТ контролирует применение конвенций ратифицировавшими их государствами.

В России создана правовая и организационная база эмиграции и иммиграции трудовых ресурсов, разработана федеральная миграционная программа, заключены двусторонние соглашения с рядом стран по миграции населения и трудовых ресурсов. Важным направлением интегрирования России в мировое сообщество должна стать ратификация международных конвенций, регламентирующих процессы трудовой миграции.

Контрольные вопросы

1. В чем особенности современной международной миграции населения, трудовых ресурсов?
2. Перечислите основные положения Конвенции МОТ по защите прав мигрантов.
3. Каковы принципиальные направления миграционной политики России?

Список литературы

1. Мировой рынок труда. - М.: Наука, 1994, гл. 1-3.
2. МТБ. Конвенции и Рекомендации, принятые Международной конференцией труда. 1919-1986. - Женева, 1988. - С. 1428-1446.
3. Неисповедимы пути иммиграции // «Российская газета», 8 октября 1996., с. 3.
4. Федеральная миграционная программа // «Российская газета», 20 августа 1996., с. 4-6).
5. Федеральный закон Российской Федерации «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» от 15 августа 1996 // «Российская газета», 16 августа 1996 г.
6. Mueller Ch. The Economics of Labour Migration: A Behavioral Analysis, N.Y.I 982.

Тема 7 «Мировая валютная система и международные расчеты»

1. Международные валютные отношения

Понятие валюты. Одной из наиболее динамичных форм международных экономических отношений являются международные валютные отношения, которые возникают при использовании денег в мирохозяйственных связях и представляют собой особый вид экономических отношений. В подавляющем большинстве случаев взаимный обмен результатами хозяйственной деятельности и связанные с этим международные расчеты осуществляются в денежной форме. Поэтому денежным единицам страны противостоят денежные единицы других стран. Пока национальные деньги остаются в пределах границ страны, в которой они имеют хождение, они остаются национальными денежными единицами. Когда же в силу различных обстоятельств они выходят за национальные границы, то приобретают новое качество - становятся валютой. Использование денежных единиц в различных сферах является причиной многозначности термина *валюта*, которым обозначаются:

- денежные единицы данной страны;
- денежные знаки иностранных государств;
- международные счетные валютные единицы (специальные права заимствования (СПЗ - Special Drawing Rights, европейские валютные единицы ЭКЮ (ECU - European Currency Unit, а теперь евро)).

Для российского гражданина понятие валюты психологически связано не с рублем, а с денежными единицами других стран, такими, как американский доллар, немецкая марка, японская иена и др. Между тем для жителей других государств рубль также является иностранной валютой.

Хотя валютные отношения вызваны к жизни прежде всего развитием международной торговли (перемещением через национальные границы товаров и услуг), а также международным движением капитала, они обладают относительной самостоятельностью, которая в условиях глобальной экономики имеет тенденцию к возрастанию. Воздействие валютных отношений на воспроизводство становится все более осязаемым. В значительной степени это является результатом дальнейшей интернационализации хозяйственной жизни, углубления интеграционных тенденций в различных регионах земного шара, существенного повышения роли внешних факторов в национальном воспроизводственном процессе, огромного увеличения объемов мировой торговли валютой, появления и быстрого распространения новых финансовых инструментов.

Валютный курс. Национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях. *Соотношение между двумя валютами* (своеобразная «цена» одной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны), *которое устанавливается в законодательном*

порядке или складывается на рынке под влиянием спроса и предложения, называется **валютным курсом**.

Курс национальной валюты может выражаться в денежной единице другой страны, том или ином наборе валют («валютной корзине») или в международных счетных единицах.

Формирование валютного курса испытывает на себе воздействие многочисленных факторов. Общей его основой является покупательная способность валюты, в которой отражаются средние национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Однако его конкретная величина зависит также от темпа инфляции, разницы в уровнях процентных ставок, состояния платежного баланса. Большое влияние на валютный курс оказывают деятельность валютных спекулянтов и валютные интервенции (вмешательство центрального банка в операции на валютном рынке). В отдельные моменты резко возрастает значение такого фактора, как степень доверия к национальной и иностранной валюте. Весьма сильное воздействие нередко оказывают ожидания тех или иных изменений в экономической политике страны. В условиях переходной экономики России для формирования валютного курса имеет значение и неодинаковая вовлеченность различных сфер народного хозяйства в мирохозяйственные связи.

Различаются номинальный и реальный валютные курсы. *Номинальный курс* - это определенная конкретная «цена» национальной валюты при обмене на иностранную, и наоборот. Публикуемые ежедневно в печати курсы валют являются, если не оговорено особо, номинальными. Так, 6 мая 1999 г. официальный (номинальный) курс российского рубля по отношению к доллару составил 24 руб. 08 коп. за 1 долл. *Реальный валютный курс* рассчитывается умножением номинального курса на соотношение уровней цен в двух странах. Можно также рассчитать реальный валютный курс на базе средних цен в странах, являющихся основными торговыми партнерами данного государства. В этом случае реальный валютный курс будет в известной мере показателем конкурентоспособности национальных товаров по отношению к импортным.

Валютный курс оказывает большое воздействие на международные экономические отношения:

- позволяет производителям данной страны сравнивать издержки производства товаров с ценами мирового рынка. Тем самым он является одним из ориентиров при осуществлении внешнеэкономических связей, позволяет прогнозировать финансовые результаты экономической деятельности;
- непосредственно влияет на экономическое положение страны, что проявляется, в частности, в состоянии ее платежного баланса;
- влияет на перераспределение мирового валового продукта между странами.

Именно поэтому в данной сфере сталкиваются интересы различных государств и периодически возникают конфликты, что требует принятия соответствующих решений на государственном и межгосударственном

уровнях, направленных на сглаживание остроты противоречий и разногласий.

В неразвитой форме обмен одной национальной денежной единицы на денежную единицу другой страны существовал несколько столетий в виде меняльного дела, однако в развитой экономике обмен валют происходит на валютных рынках. В конце XX столетия объем ежедневной торговли валютой превысил 1,2 трлн. долл. Разумеется, столь большой объем не может быть объяснен только потребностями международной торговли и движения инвестиций. Большое значение имеет валютная спекуляция, т. е. желание заработать прибыль на правильно угаданном будущем движении валютного курса. Прибыль или убытки могут составлять сотни миллионов долларов.

Валютная система. Формирование устойчивых отношений по поводу купли-продажи валюты и их юридическое закрепление исторически привели к формированию сначала национальных, а затем и мировой валютных систем. Поэтому валютную систему можно рассматривать с двух сторон: во-первых, она является объективной реальностью, которая возникает с углублением экономических связей между странами; с другой стороны, эта объективная реальность осознается и закрепляется в правовых нормах, институтах, международных соглашениях. Именно в этом смысле можно говорить о создании валютной системы как о целенаправленной деятельности.

Таким образом, **валютную систему** можно определить как совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, и форм их организации.

Валютная система как национальная, так и мировая состоит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. Основой ее является валюта: в национальной системе - национальная, в мировой - резервные валюты, выполняющие функции международного платежного и резервного средства, а также международные счетные валютные единицы. Весьма важна для характеристики системы степень конвертируемости валюты, т. е. степень свободы ее обмена на иностранную. По этому критерию различаются *свободно конвертируемые* (свободно используемые валюты), *частично конвертируемые* и *неконвертируемые* (замкнутые) валюты. Степень конвертируемости определяется наличием или отсутствием валютных ограничений, которые выступают как экономические, правовые и организационные меры, регламентирующие операции с национальной и иностранными валютами. В настоящее время лишь валюты ведущих промышленно развитых стран являются полностью конвертируемыми, в большинстве же стран существуют те или иные ограничения. Россия уже достигла конвертируемости рубля по текущим операциям, хотя сохраняются некоторые ограничения. Полная же конвертируемость рубля возможна лишь при глубокой структурной перестройке экономики страны.

Национальная валюта обменивается на иностранную валюту другой страны по паритету - определенному соотношению, устанавливаемому в

законодательном порядке. Для функционирования валютной системы важен режим валютного курса. Существуют два полярных режима: *фиксированный* (в ряде случаев допускающий колебания в узких рамках) и *свободно плавающий* (складывающийся под влиянием спроса и предложения), а также их различные сочетания и разновидности.

Валютные системы включают в себя также такие элементы, как режим валютного рынка и рынка золота. Необходимым элементом является регулирование международной валютной ликвидности, под которой понимается наличие платежных средств, приемлемых для погашения международных обязательств, регламентация международных расчетов. Наконец, - одним из элементов валютной системы являются и органы регулирования, контроля и управления, роль которых играют соответственно национальные или межгосударственные организации.

2. Эволюция мировой валютной системы

Первой сложившейся мировой валютной системой была *Парижская* (с 1867 г. до начала 20-х годов XX в.). Характерными признаками ее были принятие золотого (золотомонетного) стандарта и режим свободно плавающих валютных курсов с учетом спроса и предложения. *Золотой стандарт* представляет собой форму организации валютных отношений, в которой золото используется как денежный товар. Поэтому каждая национальная валюта имела золотое содержание, в соответствии с которым устанавливался ее паритет к другим валютам. Производился свободный обмен валют на золото, за которым была признана роль мировых денег.

Изменение условий развития мирового капитализма в конце XIX - начале XX вв., кризисные потрясения в мировом хозяйстве, породившие Первую мировую войну, а также создавшие революционную ситуацию в ряде стран, привели к крушению Парижской валютной системы. На смену ей в 1922 г. была законодательно оформлена *Генуэзская валютная система*, которая базировалась на золотодевизном стандарте (в дополнение к золоту использовались девизы - иностранные валюты). Золотые паритеты были сохранены, а режим плавающих валютных курсов восстановлен. Некоторое время в отдельных странах (например, США, Великобритании, Франции) использовался также золотосливковый стандарт.

Генуэзская система просуществовала недолго. Уже в первой половине 30-х годов мировая валютная система пережила сильнейшие потрясения, вызванные мировым экономическим кризисом, который охватил и денежно-кредитную сферу. Золотодевизный стандарт потерпел крушение. К началу Второй мировой войны размен банкнот на золото производился фактически только в США.

В ходе Второй мировой войны соотношение мировых экономических сил претерпело коренные изменения. США превратились в самую мощную державу мира, позиции Великобритании и Франции были ослаблены, а экономика Германии и Японии разрушена. В этих условиях разработка проектов реформирования мировой валютной системы оказалась под

сильным влиянием США и в меньшей степени - Великобритании. В основу новой валютной системы, юридически оформленной решениями международной конференции в г. Бреттон-Вудсе (США) в 1944 г. и поэтому получившей название **Бреттон-Вудской валютной системы**, легли следующие принципы.

Был сохранен, хотя и в урезанном виде, золотодевизный стандарт: золото продолжало использоваться в различных формах (были сохранены золотые паритеты, связь доллара США с золотом, однако обменивать американскую валюту на благородный металл могли только центральные банки стран, золото могло также использоваться как международное платежное и резервное средство). Помимо доллара роль резервной (ключевой) валюты стал играть также английский фунт стерлингов, однако в действительности был установлен долларовый стандарт, поскольку доллар стал единственной валютой, конвертируемой в золото.

Важной особенностью Бреттон-Вудской системы был переход к системе фиксированных валютных курсов, которые могли лишь незначительно отклоняться от установленных пределов.

Были также созданы две валютно-финансовые и кредитные организации - Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), призванные предоставлять кредиты странам-членам при возникновении серьезного дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты, а также осуществлять контроль за соблюдением странами-членами принятых ими обязательств.

Бреттон-Вудская валютная система отразила усиление экономических позиций США в послевоенном мире и действовала более или менее успешно до тех пор, пока они оставались достаточно прочными. Однако уже в 60-х годах позиции США оказались подорванными, к началу 70-х годов кризис Бреттон-Вудской системы стал вполне очевидным. Ряд экономистов и политических деятелей высказали предложения о необходимости перехода к плавающим валютным курсам. По их мнению, это позволило бы обеспечить более широкую автономию правительств в проведении кредитно-денежной политики, поскольку отпадала бы нужда в поддержании стабильных валютных курсов. Введение плавающих валютных курсов также устранило бы имевшую место двоякую асимметрию системы:

- 1) фактически только США определяли мировое предложение денег;
- 2) в отличие от других стран, которые могли девальвировать свои валюты по отношению к доллару, США были лишены такой возможности.

Наконец, плавающие валютные курсы могли бы служить автоматическими стабилизаторами при возникновении ряда диспропорций, в частности, они могли бы стать защитой против импортируемой инфляции [1]. Хотя эти взгляды не являлись общепринятыми, тем не менее практическое развитие событий привело сначала к кризису, а затем и к разрушению Бреттон-Вудской системы.

Поиски путей выхода из кризиса привели к замене Бреттон-Вудской системы **Ямайской**. Соглашение, подписанное в Кингстоне (Ямайка) в

1976 г. и вступившее в силу в 1978 г., означало юридическое оформление четвертой мировой валютной системы.

Вместо золотодевизного стандарта был введен стандарт специальных прав заимствования (СПЗ), созданных еще в конце 60-х годов и представляющих собой международные активы в виде записей на специальных счетах в Международном валютном фонде. Стоимость 1 единицы СПЗ определяется на основе валютной корзины, в состав которой в настоящее время входят (в процентах) американский доллар (39), японская иена (18), немецкая марка (21), английский фунт стерлингов (11) и французский франк (11). В связи с переходом к стандарту СПЗ юридически завершился процесс демонетизации золота, т. е. утраты им денежных функций. Были отменены золотые паритеты. Страны-члены МВФ получили право выбора любого режима валютного курса.

В Западной Европе в конце 70-х годов была юридически оформлена региональная Европейская валютная система (ЕВС), которая отразила углубление интеграционных тенденций в этом регионе. Денежной единицей в ЕВС стал экю, условная стоимость которого определяется по методу валютной корзины, в которую входят денежные единицы стран Европейского Союза. В середине декабря 1996 г. лидеры Евросоюза приняли решение о переходе с 1 января 1999 г. к единой валюте стран ЕС - евро. Валютная система России находится в стадии формирования. Ее основой является рубль, который после обособления, а фактически отделения РФ от денежно-кредитных систем республик бывшего СССР постепенно превратился в частично конвертируемую валюту по текущим операциям с сохранением ряда валютных ограничений.

3. Международные расчеты. Формы международных расчетов

Понятие международных расчетов. Национальная валюта обменивается на иностранную прежде всего для осуществления платежей за границу при возникновении обязательств перед иностранными юридическими и физическими лицами. С другой стороны, основным каналом поступления иностранной валюты в страну являются платежи из-за границы.

Денежные требования и обязательства в валюте возникают на основе экономических, политических, культурных, научно-технических отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися на территории разных стран. *Международные расчеты* представляют собой организацию и регулирование платежей по указанным выше денежным требованиям и обязательствам.

Международные расчеты выступают как повседневная деятельность банков, производящих расчеты с заграницей на основе выработанных международным сообществом и принятых в большинстве стран мира условий, норм и порядка осуществления расчетов. Деятельность банков в сфере международных расчетов является объектом государственного регулирования.

В основном международные расчеты осуществляются безналичным путем через банки путем установления корреспондентских (договорных) отношений между кредитными учреждениями разных стран. С этой целью банки заключают друг с другом корреспондентские соглашения об открытии счетов (*ностро* - счетов данного банка в других банках и *лоро* - счетов других банков в данном банке), в которых оговариваются порядок расчетов, величина комиссионного вознаграждения, а также методы пополнения корреспондентского счета по мере расходования средств. Банки могут осуществлять международные расчеты и через свои заграничные филиалы и отделения.

В зависимости от условий внешнеторговых контрактов, степени конвертируемости и позиций национальной и иностранной валюты применяются различные формы международных расчетов.

Формы международных расчетов. Мировая практика выработала такие формы и методы, как инкассо, аккредитив, банковский перевод, авансовые расчеты, расчеты по открытому счету, а также расчеты в виде векселей и чеков. В последние десятилетия появилось новое средство - кредитные карточки.

Хотя в российской практике термин «формы международных расчетов» является общепринятым, по-видимому, было бы целесообразно проводить различие между способами платежа и средствами международных расчетов, имея в виду, что названный термин объединяет оба указанных выше понятия.

К способам платежа относятся: авансовый платеж, аккредитив, инкассо, платежи по открытому счету, платеж сразу же после отгрузки товара.

К средствам расчетов относятся: чек, вексель, банковская тратта, перевод (почтовое, телеграфное/телексное платежное поручение, платежное поручение по системе СВИФТ, международное платежное поручение).

Регламентация международных расчетов осуществляется с помощью выработанных мировой практикой правил и обычаев. Так, расчеты с использованием документарных аккредитивов кодифицированы Унифицированными правилами и обычаями, которые были впервые приняты Международной торговой палатой на Венском конгрессе (в 1933 г.) и периодически пересматриваются (в настоящее время действует редакция 1993 г.) Расчеты в форме инкассо регламентируются Унифицированными правилами по инкассо (впервые разработаны Международной торговой палатой в 1936 г.; в настоящее время действуют в редакции 1978 г.). При этом к указанным документам присоединяются не страны, а банки. В случае присоединения правила и обычаи становятся обязательными для банков и их клиентов, которые используют указанные формы расчетов.

Выбор формы расчетов определяется рядом факторов. Интересы экспортеров и импортеров товаров и услуг не совпадают: экспортер стремится получить платежи от импортера в кратчайший срок, в то же время последний стремится отсрочить платеж до момента окончательной реали-

зации товара. Поэтому выбранная форма расчетов является компромиссом, в котором учитываются экономические позиции контрагентов, степень доверия друг к другу, экономическая конъюнктура, политическая ситуация и т.п. Помимо этого важное значение имеет вид товара - объекта сделки, а также уровень спроса и предложения на товар - объект сделки. Поскольку международные расчеты тесно связаны с кредитными отношениями, то наличие или отсутствие последних (как на межгосударственном уровне, так и на уровне контрагентов) также оказывает влияние на выбор формы расчетов.

Достижение компромисса не означает, что экспортер и импортер получают одинаковые преимущества: некоторые формы более выгодны экспортеру, другие - импортеру. Самой надежной формой оплаты с точки зрения экспортера является авансовый платеж, а наименее надежной - расчет по открытому счету.

Основными формами международных расчетов являются инкассо и аккредитив.

Инкассовая форма расчетов. Суть инкассовой операции состоит в том, что банк по поручению своего клиента (экспортера или кредитора) получает платежи от импортера (плательщика) после отгрузки товаров и оказания услуг. Получаемые средства зачисляются на счет клиента в банке. При этом платежи с импортера могут взыскиваться на основании:

- а) только финансовых документов (простое, или чистое инкассо);
- б) финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или только коммерческих документов (документарное инкассо).

Схему расчетов по инкассо (рис.1) можно представить упрощенно в следующем виде: после заключения контракта, в котором оговаривается, через какие банки будут производиться расчеты, экспортер производит отгрузку товара. После получения от перевозчика транспортных документов экспортер передает все необходимые документы в банк, которому он поручает осуществлять инкассирование (банк-ремитент). Банк-ремитент, проверив документы, направляет их банку-корреспонденту в стране импортера (инкассирующий банк). Последний, проверив документы, представляет их импортеру-плательщику. Инкассирующий банк может делать это непосредственно или через другой банк (так называемый представляющий банк). Документы выдаются плательщику:

- а) против платежа;
- б) против акцепта;
- в) реже без оплаты документов в зависимости от инкассового поручения.

Получив платеж от импортера, инкассирующий банк направляет выручку в банк-ремитент, который зачисляет ее на счет экспортера.

Порядок расчетов следующий: -

1. Заключение контракта (обычно с указанием банков, через которые будут производиться расчеты).

2. Отгрузка экспортером-доверителем товара в соответствии с условиями контракта.
3. Получение экспортером транспортных документов от перевозчика.
4. Подготовка экспортером комплекта документов (транспортных и других, а также при необходимости и финансовых) и представление их при инкассовом поручении своему банку (банку-ремитенту).
5. Проверка банком-ремитентом документов (по внешним признакам) и отсылка их вместе с инкассовым поручением банку-корреспонденту (инкассирующему банку) в стране импортера.
6. Представление инкассирующим банком инкассового поручения и документов импортеру (плательщику) для проверки с целью получения платежа или акцепта тратт (переводных векселей) непосредственно или через другой банк (называемый в этом случае представляющим банком).
7. Получение инкассирующим банком платежа от плательщика и выдача ему документов.
8. Перевод инкассирующим банком выручки банку-ремитенту (по почте, телеграфу, телексу, как указано в соответствующих инструкциях).
9. Зачисление банком-ремитентом полученной выручки на счет экспортера

Инкассовая операция оказывается в целом более выгодной импортеру, поскольку платеж осуществляется против документов, дающих ему право на товар. Следовательно, до этого момента импортер может сохранять свои средства в обороте. При этом он не подвержен риску заплатить за еще не отгруженный товар. Напротив, экспортеру после отгрузки товара не гарантирована оплата: всегда существует риск того, что импортер по разным причинам может отказаться от товара. К тому же получение экспортером причитающейся ему выручки происходит не сразу после отгрузки товара, а через некоторое время. Тем самым экспортер фактически предоставляет кредит покупателю. Кроме того, поскольку пробег документов через банки может длиться от нескольких недель до месяца, а в ряде случаев и дольше, существует риск введения валютных ограничений (это относится прежде всего к странам, которые еще не объявили о своем присоединении к ст. VIII Устава МВФ об отмене валютных ограничений по текущим операциям).

Аккредитивная форма расчетов. Более выгодной для экспортера является аккредитивная форма расчетов. *Аккредитив* представляет собой поручение банка (или иного кредитного учреждения) произвести по просьбе клиента оплату документов в пользу третьего лица - экспортера (бенефициара) при выполнении им определенных условий. Кроме этого, аккредитив может обеспечить краткосрочный кредит при условии согласия банка произвести учет (покупку) документов. Аккредитивная форма расчетов состоит в следующем.

Экспортер и импортер заключают контракт на поставку товаров или оказание услуг с указанием того, что расчеты будут осуществляться в форме аккредитива. Импортер обращается в свой банк (банк-эмитент) с за-

явлением об открытии аккредитива в пользу экспортера. Банк-эмитент направляет аккредитивное письмо одному из банков в стране экспортера, с которыми он поддерживает корреспондентские отношения (авизирующий банк), поручая ему передать аккредитив экспортеру.

После получения (копии) аккредитива экспортер производит отгрузку товара и в соответствии с условиями аккредитива представляет требуемые документы в банк, указанный в аккредитиве (им может быть и авизирующий банк), который пересылает их в банк-эмитент. Банк-эмитент проверяет правильность оформления документов и производит их оплату. После перевода денег в авизирующий банк банк-эмитент выдает документы импортеру. Авизирующий банк зачисляет поступившие от банка-эмитента средства на счет экспортера, импортер получает товары.

Однако в соответствии с условиями аккредитива оплату представляемых экспортером документов может производить не только банк-эмитент, но и другой банк, указанный в аккредитиве (исполняющий банк). В этом случае исполняющий банк (им может быть и авизирующий банк) после оплаты представленных экспортером документов требует возмещения произведенного платежа у банка-эмитента.

Международные расчеты в форме документарного аккредитива можно представить следующей схемой (рис.1)

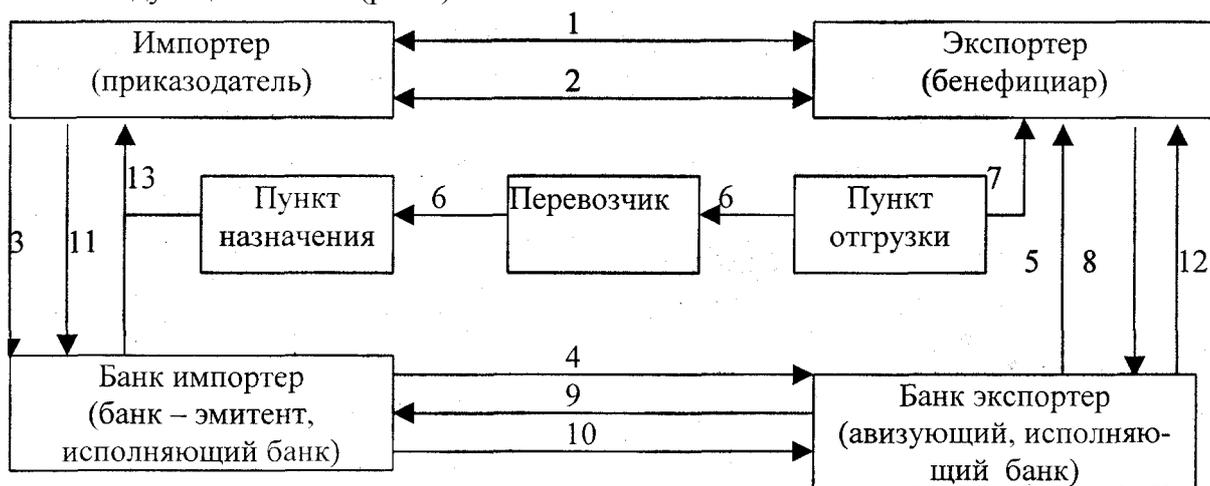


Рис. 1. Аккредитивная форма расчётов [2]

1. Заключение контракта, в котором указывается, что стороны будут использовать аккредитивную форму расчетов.
2. Извещение импортера о подготовке товара к отгрузке.
3. Представление импортером заявления своему банку на открытие аккредитива с точным указанием его условий.
4. Открытие аккредитива банком-эмитентом (исполняющим банком) и направление его экспортеру (бенефициару) через банк, как правило, обслуживающий бенефициара и извещающей (авизирующий) последнего об открытии аккредитива.
5. Проверка авизирующим банком подлинности аккредитива и передача его бенефициару.

6. Проверка бенефициаром аккредитива на предмет его соответствия условиям контракта и в случае согласия отгрузка им товара в установленные сроки.
7. Получение бенефициаром транспортных (и других требующихся по условиям аккредитива) документов от перевозчика.
8. Представление бенефициаром полученных от перевозчика документов в свой банк.
9. Проверка банком экспортера полученных от бенефициара документов и отсылка их банку-эмитенту для оплаты, акцепта (согласия на оплату или гарантирования оплаты) или неогоциации (покупки).
10. Проверка банком-эмитентом полученных документов и (в случае выполнения всех условий аккредитива) перевод суммы платежа экспортеру.
11. Дебетирование банком-эмитентом счета импортера.
12. Зачисление авизующим банком выручки на счет бенефициара.
13. Получение импортером-приказодателем документов от банка-эмитента и вступление во владение товаром.

При осуществлении расчетов в аккредитивной форме банки взимают более высокий комиссионный сбор, чем при инкассовой форме расчетов, поскольку она является сложной и сопряжена с большими издержками.

Расчеты в форме аванса. Наиболее выгодны экспортеру расчеты в форме аванса (оплата части стоимости контракта до отгрузки товара). Как правило, платеж в форме аванса может достигать 1/3 общей суммы контракта. Однако эта форма может применяться только тогда, когда импортер крайне заинтересован в получении товара (в случае, если число продавцов на мировом рынке либо количество товара ограничено), или тогда, когда экспортер оказывает на него сильное давление, которому импортер не может в силу ряда причин противостоять.

Платеж после отгрузки товара производится покупателем (в случае договоренности продавца и покупателя об использовании такого способа платежа) после получения телеграфного или телексного сообщения от продавца с подробным описанием отгруженных товаров. Если оплата от покупателя не поступает, то экспортер имеет некоторую гарантию, поскольку все необходимые для получения товара документы находятся в его руках. Однако в этом случае возникает проблема реализации отгруженных товаров. Учитывая риск, возникающий при этом способе платежа, он может использоваться преимущественно между фирмами, имеющими прочные связи.

Расчеты по открытому счету. При осуществлении расчетов по открытому счету импортер совершает периодические платежи экспортеру после получения товаров. После завершения расчетов производятся окончательная выверка и погашение остающейся задолженности. Этот способ расчетов наиболее выгоден для импортера, экспортер же не имеет твердых гарантий получения оплаты отгруженных товаров. К тому же ему приходится в ряде случаев прибегать к банковскому кредиту. Поэтому платежи по

открытому счету чаще применяются между деловыми партнерами, связанными тесными хозяйственными отношениями и испытывающими высокую степень доверия друг к другу.

Другие формы расчетов. Среди инструментов расчетов меньше времени требуют расчеты с использованием системы СВИФТ (акционерное общество «Всемирная межбанковская финансовая телекоммуникационная сеть», созданное в Брюсселе в 1973 г.; Россия (СССР) является членом с 1989 г.), а также телеграфные переводы. Расчеты с использованием чеков и векселей занимают более продолжительный период.

Применяемые в международных расчетах *переводные векселя* (тратты) представляют собой безусловный приказ трассанта (кредитора) трассату (заемщику) об уплате в указанный в векселе срок ремитенту (третьему лицу) определенной суммы денег. Акцептованные банками тратты (тратты, имеющие согласие плательщика на оплату) могут быть обращены в наличные деньги путем учета (путем продажи их банку или специализированному учреждению до истечения срока, которые взимают за это определенную плату). Регламентация вексельного законодательства основывается на Единообразном вексельном законе, принятом Женевской вексельной конвенцией 1930 г.

Расчеты с использованием *чеков* базируются на Чековой конвенции 1931 г. Чек представляет собой денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодателя банку о выплате предъявителю чека указанной в нем суммы. Чек может быть выписан в любой валюте. Издержки оформления относительно невелики. Однако существующие риски (например, потери чека при пересылке) снижают эффективность этого средства расчетов.

В последние годы в международных расчетах все шире применяются *кредитные карточки* - именные денежные документы, дающие их владельцам возможность приобретать товары и услуги без оплаты наличными. Используемые кредитные карточки выпущены преимущественно банками США. В последнее время наметилась тенденция к возрастанию роли кредитных карточек в России.

Следует ожидать, что по мере внедрения научно-технических достижений в практику международных расчетов возрастет роль электронных средств.

Россия, начавшая радикальную трансформацию своей экономики, постепенно формирует национальную валютную систему с учетом имеющейся мировой практики. Вступление России в Международный валютный фонд означает, что она принимает на себя обязательства, содержащиеся в Уставе этой организации. Становление национальной валютной системы идет быстрыми темпами. Российские коммерческие банки начинают выходить на международный рынок капиталов, устанавливают корреспондентские отношения с иностранными банками, все шире используют существующие формы международных расчетов.

Выводы

Международные валютные отношения - одна из наиболее динамично развивающихся форм международных экономических отношений. Денежные единицы стран становятся валютой, когда используются в международных экономических отношениях. В зависимости от степени свободы обмена национальной валюты на иностранную различаются свободно конвертируемые (свободно используемые), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые) валюты. Соотношение между двумя валютами, цена одной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны, называется валютным курсом. Валютный курс испытывает на себе воздействие многочисленных факторов. Формирование устойчивых экономических отношений по поводу купли-продажи валюты и их правовое оформление образуют валютные системы (национальные, региональные и мировую). Валютная система состоит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. В мировом хозяйстве действовали последовательно три мировые валютные системы (Парижская, Генуэзская и Бреттон-Вудская). В настоящее время действует Ямайская валютная система, в которой закреплено изменение роли и места основных промышленно развитых стран в мировой экономике во второй половине XX в. Валютная система России находится в стадии становления. Российский рубль является частично конвертируемой валютой. Экономические, политические, культурные связи между странами порождают денежные требования и обязательства, платежи по которым подлежат регулированию. С этой целью применяются различные формы международных расчетов. Выбор формы расчетов определяется рядом факторов. Некоторые формы расчетов более выгодны экспортеру, другие - импортеру.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение валюты.
2. Что понимается под валютным курсом?
3. Назовите составляющие мировой валютной системы.
4. Перечислите и кратко раскройте суть основных форм международных расчетов.

Список литературы

1. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. - М.: ЮНИТИ, 1997.
2. Международные расчеты по коммерческим операциям. Ч. 1. Аккре-дидив. Изд. 2-е. - М., 1994. - С, 8.
3. Международные расчеты по коммерческим операциям. Ч. 2. Инкассо. Перевод: - М., 1994, с.6.
4. Trade Finance Payments and Services. L.: BPP Publishing Ltd, 1993, p.94,95.

Тема 8 «Этапы, сферы и механизмы международной экономической интеграции»

1. Основные этапы развития МЭИ

Переходу к интеграционному этапу мирохозяйственных связей предшествует ряд стадий МЭИ, обусловленных количественными и качественными показателями их развития. Это не только масштабы международной торговли-экономической деятельности, но и охватываемые сферы, степень и устойчивость взаимодействия национальных экономик, глубина интеграционных связей. Естественно, что признаки каждого из этапов складываются постепенно.

В современной теории и практике международной экономической интеграции различают пять ступеней или последовательных этапов развития интеграционных процессов: зона свободной торговли; таможенный союз; единый или общий рынок; экономический союз; экономический и валютный союз.

Строго говоря, в настоящее время лишь одна международная интеграционная группа стран - Европейский Союз - прошла реально первые четыре из указанных этапов. Другие интеграционные группировки, а их несколько, пока прошли в своем развитии первый и отчасти второй уровни. Для лучшего понимания необходимо рассмотреть особенности каждого из этапов интеграционного развития МЭО, сформулировать их определения, обозначить основные механизмы и особенности.

2. Зона свободной торговли

Первой логической и хронологической ступенью является *зона свободной торговли* (ЗСТ). В современном понимании это преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами. Как правило, конкретные соглашения о соответствующих зонах предусматривают создание ЗСТ промышленными товарами в течение ряда лет путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других нетарифных ограничений.

По отношению к сельскохозяйственной продукции либерализация носит ограниченный характер, охватывает лишь некоторые позиции по таможенной номенклатуре. Такой подход реализовывался при становлении ЕЭС, актуален он и сейчас - в НАФТА, МЕРКОСУР. Соглашения о создании ЗСТ, как правило, основаны на принципе взаимного моратория на повышение пошлин (Standstill), в соответствии с которым партнеры не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины либо возводить новые торговые барьеры.

Случаи же, когда стороны имеют возможность увеличить уровень таможенного обложения или применить специальные защитные меры, условия, срок и действия, сфера распространения защитных мер, а также ве-

личина пошлин предусматриваются в соглашениях о ЗСТ. К достоинствам таких соглашений следует отнести более стабильный и предсказуемый характер торговой политики стран-участниц. Функционирование ЗСТ позволяет странам более четко выполнять принятые на себя обязательства в рамках Уругвайского раунда, совершенствовать всю систему внешнеэкономической деятельности, более гибко приспосабливаться к международной практике.

Вместе с тем следует отметить, что взаимодействие государств-участников ЗСТ, регулирование соответствующей области деятельности происходят без создания постоянно действующих наднациональных систем управления или принятия специальных общих решений. Все решения, как правило, принимаются высшими должностными лицами стран-участниц - по политическим проблемам и руководителями министерств и ведомств (внешнеторговых, финансовых и др.) - по экономическим проблемам. Эти решения носят обязательный характер, обеспечивая скоординированность шагов и обязательность сторон. С правовой точки зрения, международные договоренности обретают преференциальное по отношению к внутренним законодательным актам положение. Что касается сфер сотрудничества в рамках ЗСТ, то на начальном этапе это, естественно, внешняя торговля.

При создании ЗСТ выявился и ряд негативных моментов, замедляющих процесс сближения, но не имеющих разрушительного характера.

Создание ЗСТ приводит к усилению конкуренции на внутреннем рынке, что не всегда оказывает благоприятное воздействие на качество и технический уровень изделий отечественной промышленности. Либерализация импорта создает серьезную угрозу для национальных производителей товаров, увеличивает опасность банкротств тех из них, которые не выдерживают соперничества с более конкурентоспособными и качественными товарами из-за рубежа. Без поддержки их со стороны государства велика опасность того, что иностранные производители вытеснят отечественных со своего же внутреннего рынка, несмотря на применяемые средства защиты. Следует также отметить, что возникает опасность закрепления иностранных компаний в промышленных структурах «страны пребывания».

3. Таможенный союз

Следующей ступенью международной экономической интеграции является *таможенный союз* (ТС). Его можно определить как соглашение двух или более государств об упразднении таможенных пошлин в торговле между ними, это форма коллективного протекционизма. Согласно ст. XIV ГАТТ, ТС предполагает замену нескольких таможенных территорий одной при полной отмене таможенных пошлин внутри ТС и создание единого внешнего таможенного тарифа.

В ряде публикаций определения ЗСТ и ТС даются недостаточно корректно. Основное их различие состоит в том, что в ЗТС предусматривается

постепенное снижение таможенных пошлин, устранение нетарифных барьеров и т.д. В конечном итоге ЗСТ призвана обеспечить беспошлинную торговлю между странами-членами. В ТС существует беспошлинная торговля между странами-членами и общий таможенный тариф по отношению к странам, не входящим в Союз. Современная трактовка четвертого параграфа ст. XXIV ГАТТ «не предусматривает никакого руководящего начала в том, что касается определения различия между понятиями ЗСТ и ТС». Далее говорится, что своеобразные правила игры устанавливаются самими членами ЗСТ, которые продолжают следовать своей собственной внешнеторговой политике, а страны-члены ТС ее координируют в первую очередь в части таможенно-тарифных правил и процедур. ТС представляет собой более продвинутую, более совершенную, чем ЗСТ, интеграционную структуру.

В рамках ТС происходят серьезные изменения в структуре производства и потребления стран-участниц. Проводя единую внешнеторговую политику, имея в виду таможенные тарифы, различные внешние преференции, протекционизм и т.д., страны регулируют товарные потоки с учетом уровня внешнего тарифа и результирующих цен. Это в свою очередь дает толчок к переориентировке ресурсов, в потреблении и производстве. По мнению некоторых западных специалистов, внутри ТС производство «рационализируется в соответствии с теорией сравнительных преимуществ».

В принципе возможны два варианта развития событий - когда устанавливаемый на внешних границах ТС внешний тариф на какой-либо товар 1) выше или 2) ниже средневзвешенного тарифа, существовавшего до возникновения данной интеграционной структуры. Если внешний тариф выше, то странам-членам ТС приходится отказываться от внешнего источника снабжения, более дешевого, в пользу внутрисоюзных ресурсов, в принципе стоящих дороже.

Такие меры могут применяться из самых различных соображений. Например, исходя из стратегических посылок: страны сообща решают приступить к интенсивной разработке новых материалов, энергоносителей и т.д., чтобы уйти от внешней зависимости. Принятие таких мер заставляет разработчиков технологий идти на проведение совместных исследований, воздействует на переориентировку потоков ресурсов, товаров, полуфабрикатов. Производство внутри ТС вынуждено изыскивать нескрытые резервы и т.д.

Если внешний тариф устанавливается ниже, чем средневзвешенный тариф стран-участниц ТС, тогда, исходя из результирующих цен, происходит переориентация их внешней торговли на рынки третьих стран. Такие меры могут быть предприняты для усиления конкуренции внутренних и внешних производителей, если речь идет о необходимости «подтолкнуть» собственного производителя к выпуску более конкурентоспособной продукции.

Таким образом, регулирование внешнеторгового тарифа влияет на развитие интеграционных процессов внутри ТС. Опыт показывает, что в целом это регулирование благоприятно сказывается на развитии внутреннего рынка товаров и услуг. Отмечено, что происходит снижение цен или замедление их роста, усиливается конкуренция между товаропроизводителями и поставщиками импортных товаров в рамках ТС.

Большое значение для ТС имеет наличие в его составе одной-двух, крупных держав. Тогда проблемы ресурсов чисто технически решаются проще, нежели в рамках ТС, объединяющих страны, бедные ресурсами. «Игра» с таможенным тарифом позволяет создавать более приемлемые условия для привлечения иностранных инвестиций, что также оказывает непосредственное воздействие на экономический рост.

Функционирование ТС требует изменений в подходе к управлению интеграционными процессами. Как уже сказано выше, деятельность в рамках ЗСТ не обуславливает создание постоянно действующих органов, а в ТС уже возникает необходимость в регулирующих институтах, так как:

- переход к единым таможенным пошлинам и совместному осуществлению координационных мер требует существенного пересмотра подходов к развитию многих отраслей национальной экономики в каждой стране;

- становится необходимой координация развития отдельных отраслей на макроэкономическом уровне, что ведет к появлению новых различных проблем, подходов и к социальным вопросам, и к вопросам других сфер деятельности.

- возникает потребность в масштабных переговорах по согласованию не только таможенно-тарифной политики, но и координации или приспособления внутренних рынков к возникающим общим интересам. Встает вопрос о создании наднациональных органов, которые должны будут разрабатывать, координировать, контролировать деятельность отдельных сфер внешней торговли и производства. Реальные ТС вряд ли могут обойтись без этого.

Необходимо отметить также и следующее. Функционирование ТС отнюдь не предполагает унификацию таможенно-тарифной политики для всего спектра производимых и потребляемых товаров. В сферу интеграционной деятельности на этом этапе постепенно попадают самые различные отрасли и секторы экономики. Это вполне объяснимо, так как определяющую роль получает движение на микроуровне, обеспечивающее производственную интеграцию.

Сложнее обстоит дело в валютно-финансовой области. Интеграция идет и в этой сфере, но валютно-финансовое сотрудничество, особенно на первых порах, не является авангардным, а скорее играет роль обслуживающего фактора. Как правило, создаваемые в рамках ТС финансовые институты, банки, страховые компании играют второстепенную роль.

Как показывает практика, вне сферы ТС, его общей таможенно-тарифной политики остаются такие крупные направления, как оборонная промышленность, отдельные отрасли энергетики и др.

4. Единый рынок и экономический союз

Качественно более высокой степенью интеграции является *единый рынок* (ЕР). К настоящему времени этот этап интеграционного развития реализован в Европейском Союзе, на основе опыта которого могут быть сделаны практические выводы и оценки. Не исключено, что в перспективе, по мере развития других подобных интеграционных структур, появятся новые моменты, присущие этим группировкам, которые будут иметь определенные отличия от практики ЕС.

Перерастание ТС в единый рынок обуславливается как чисто экономическими факторами, так и политическими. (Кстати, данное положение будет верно и для последующих эволюционных преобразований других интеграционных группировок, а не только для ЕС.)

Кроме тарифных препятствий обмену, которые в ТС в определенной мере исчезают, существуют и нетарифные: различия в технических нормах, законодательная защита национальных марок товаров и т.д. В принципе при создании ТС, например, в Европе не предвиделось возникновения подобных трудностей. В период особенно слабого роста часто слышались голоса о национальных интересах и т.д. Эксперты подчеркивают, что создание «действительно единого» внутреннего рынка требует гармонизации большого количества законодательств и норм, касающихся многих сфер деятельности.

Опыт показывает, что согласование широкого круга вопросов - весьма сложное дело и добиться консенсуса удастся не всегда. Для достижения успеха необходимы внедрение новых подходов в управлении, значительное усиление наднационального начала.

Создание ЕР предусматривает на сегодня реализацию шести-семи обязательных крупных задач, что невозможно осуществить в рамках ТС. Однако именно ТС, упраздняя таможенные пошлины между государствами-членами и разрабатывая единую торговую политику по отношению к третьим странам, создает предпосылки перехода к ЕР. Но для создания ЕР этого недостаточно.

Следующая задача - разработка общей политики развития отдельных отраслей и секторов экономики. При их выборе следует исходить из того, насколько это важно для последующего закрепления интеграции, каков будет социальный резонанс после принятия соответствующих мер, как это скажется на нуждах и потребностях конкретного потребителя. Не случайно в ЕС при переходе к ЕР в качестве избранных сфер были определены сельское хозяйство и транспорт.

Четвертая задача - создание условий для свободного движения капитала, рабочей силы, услуг и информации, дополняющих беспрепятственное перемещение товаров.

Необходимо обозначить и следующие задачи, решаемые при создании ЕР: формирование общих фондов содействия социальному и региональному развитию, что подразумевает поворот к интересам и нуждам непосредственно потребителя, ориентацию на удовлетворение потребностей

на местах, позволяющих реально ощутить преимущества интеграционных процессов. Эти экономические шаги обуславливают и согласование серьезных мер по гармонизации и унификации национальных законов. При этом особое место отводится введению системы мер, предотвращающих нарушения норм, регулирующих конкуренцию. Естественно, тем самым предопределяется необходимость формирования специальных, в том числе наднациональных, механизмов управления и контроля. В ЕС - это Евро-парламент, Совет Министров, Еврокомиссия, Суд, Европейский Совет.

Другие интеграционные группировки, вероятно, будут иметь и иные органы управления и контроля. Задачи, которые, как свидетельствует опыт ЕС, предстоит решать интеграционным группировкам, потребуют создания и использования соответствующего инструментария. Не исключено, что проведение политики в рамках ЕР, как это видится сегодня с позиций ЕС, будет осуществляться с помощью уже наработанного инструментария, который включает в себя:

— регламенты, представляющие собой законы, являются обязательными к применению в государствах-членах;

- директивы, адресуемые государствам-членам, в которых определяются задачи, обязательные для исполнения, но при этом каждой из стран предоставляется свобода выбора форм и методов для их выполнения;

- решения обязательного характера, предписывающие совершение (несовершение) определенных действий государству-члену группировки, юридическому или физическому лицу в области конкурентной политики. Согласно исходному тезису политика в области конкуренции - крайне существенное и деликатное звено в интеграционной «системе обеспечения», поэтому именно здесь решения должны быть обязательными;

— рекомендации и заключения, которые не имеют обязательной силы.

В принципе строительство ЕР должно завершиться созданием единого экономического, правового и информационного пространства и дать импульс для перехода интеграционной группировки к качественно новой ступени - *экономическому союзу* (ЭС). Пока теоретических разработок по сути, механизмам и инструментам ЭС немного, практически отсутствует опыт для обобщений и выводов. Как известно, в Европе ЕР был создан к началу 1993 г. и сразу же была поставлена задача создания *экономического и валютного союза* (ЭВС), причем в короткие сроки, к началу 1999 г.

Функционирование ЕС в настоящее время в схематичном виде выглядит следующим образом. Основные направления политики стран-членов и Союза определяются совместно в виде решений Совета Министров стран-членов, который также следит за ходом экономического развития каждой страны и Союза в целом. При несоответствии экономической политики какой-либо из стран основным направлениям ЕС или в случае, если ее проведение препятствует нормальному функционированию ЭС, Совет Министров принимает необходимые меры. Так, например, страны-члены должны избегать чрезмерного дефицита государственного бюджета и за этим установлен контроль.

5. Пути и проблемы становления экономического и валютного

союза

Одним из сложнейших этапов западноевропейской интеграции является плавный переход от единого рынка через экономический союз к экономическому и валютному союзу (ЭВС), основанному на единой валютно-финансовой политике стран с выходом на единую европейскую валюту -евро. Намечен график создания ЭВС и его наднациональных институтов. Однако процесс идет сложно, с большим разбросом подходов среди стран ЕС, экспертов и общественного мнения, поскольку многие параметры ЭВС были намечены в Маастрихте лишь в общих чертах и требуют конкретизации.

По единодушному мнению экспертов ЕР, а точнее ЭС, не может быть таковым до тех пор, пока он опирается на различные денежные системы, остающиеся в национальном подчинении. Это сохраняет внутри него различия в организации кредита, расчетов, курсовой политики, а следовательно, и связанные с этим валютные риски, задержки платежей, различия в ценах, несопоставимость налогов и разноречивой во внешней валютной политике. Для дальнейшего продвижения к ЭВС возникает необходимость денежно-валютного регулирования в ЕС на наднациональном уровне и с опорой на единую денежную единицу. Именно это осуществляется в ЕС.

Преимущества такой «наднационализации» как для государств ЕС, так и, особенно, для экономических агентов сводятся, в числе прочего, к следующему:

- на макроэкономическом уровне единая бюджетная дисциплина и унификация денежных рынков стран ЕС под «зонтиком» и мониторингом наднациональных финансовых институтов позволяют надежнее бороться с инфляцией, снизить процентные ставки, а со временем и налоги, что будет способствовать росту производства, занятости и стабильности государственных финансов;

- для экономических агентов единая валютная политика и валюта будут означать единство денежно-кредитного и валютного регулирования, в том числе фондового, на всей территории ЕС, существенное сокращение по сравнению с мультивалютной средой накладных расходов на расчетное обслуживание операций, ценовых и валютных рисков, сроков переводов средств и, как следствие, заметное уменьшение потребностей этих операторов в оборотном капитале;

- для физических лиц удешевятся ведение счетов и поездки в пределах ЕС, ибо при нынешних обязательных обменах купюр их первоначальная стоимость заметно снижается разницей в курсах купли-продажи и уплатой комиссионных;

- единая валюта (евро) способна гораздо устойчивее противостоять доллару и иене, чем нынешняя громоздкая «валютная змея»;

- ужесточаются требования к состоянию финансов вновь вступающих в ЕС стран, особенно стран Восточной Европы, что снижает для Евросоюза-за бремя, связанное с его потенциальным расширением.

По своей структуре ЭВС - двухуровневая система банков - центральных банков стран-членов, во главе которой стоит учрежденный Европейский Центральный банк (ЕЦБ). Предшественник его - Европейский валютный институт (ЕВ И), начавший работу с 1994 г., будет трансформирован в ЕЦБ на завершающем этапе ЭВС, который, согласно Маастрихтскому договору, начался 1 января 1999 г.

Первое заседание ЕЦБ состоялось во Франкфурте в июне 1998 г. Избран Председатель Совета ЕЦБ (голландец В. Дуйсенберг) сроком на 8 лет. Определен уставный капитал в 4 млрд евро. Доли распределены между 15 странами: Бундесбанк - 24,4%, Банк де Франс - 16,9, Банко ди Италия - 15, Бэнк оф Инглэнд - 14,7, и т.д., в том числе Люксембург - 0,15%.

Продвижение к ЭВС запланировано в виде трех последовательных этапов (подготовительный - до 1 января 1996 г., организационный - до 31 декабря 1998 г. и заключительный - до 2002 г.), причем последний этап разбивается на три конкретных ступени («А», «В» и «С»).

В ходе первого этапа участники сняли все или почти все ограничения на взаимное движение капиталов и начали осуществление программ стабилизации своих бюджетов, цен и иных показателей финансовой политики, соблюдение которых признано обязательным для участия в Союзе. Такими показателями являются:

- планируемый или фактический дефицит госбюджета в размере **около 3%** к ВВП в рыночных ценах;
- государственный долг не более 60% к ВВП в рыночных ценах;
- годовая инфляция в размере не выше чем 1,5% к усредненному уровню инфляции трех стран с наиболее низкими ее темпами;
- средняя номинальная величина долгосрочной процентной ставки за год не выше 2% к усредненному уровню этих ставок в трех странах с наиболее низкими темпами инфляции;
- участие в системе совместного колебания валютных курсов не менее 2-х лет (установленные пределы колебаний составляют $\pm 2,25\%$).

Индивидуальная готовность стран ЕС к достижению таких показателей крайне различна. Наряду с сомнениями в целесообразности отказа от валютного суверенитета ЕС в итоге уже на первом этапе раскололся на «основные» страны, заинтересованные в создании Союза (Бельгия, Голландия, Люксембург, Франция, ФРГ), и прочие, одни из которых присоединяются к ЭВС, а другие не смогут или не захотят войти в него на установленных условиях.

С 1 января 1999г. евро введена в 11 странах - Австрии, Бельгии, Германии, Ирландии, Испании, Италии, Люксембурге, Нидерландах, Португалии, Финляндии, Франции. Великобритания и Дания не вошли в пространство евро, поскольку в специальной статье Масстрихтского договора (Протокол 11) указано, что они освобождаются от обязательств вступления в зону евро. Швеция не выполнила необходимых критериев для вступления в евро - шведская крона покинула ЭВС. Не вошла в зону евро и Греция, так

как ее экономические показатели не позволяют пока этой стране использовать евро.

Второй этап был посвящен завершению указанных программ стабилизации финансов и формированию правовой и институциональной базы Союза.

Функционирующий теперь уже ЕЦБ осуществляет вместе с Европейской Комиссией соответствующие наработки. Однако «проходных» финансово-экономических критериев по состоянию на начало 1996 г. полностью достиг лишь Люксембург, что видно из таблицы 4.

Таблица 4.

Страна	Темп инфляции	Уровень ставок, %	Дефицит госбюджета, % к ВВП	Госдолг, % к ВВП	Соблюдение пределов курсовых колебаний
1. Основные страны					
ФРГ	1,5-	6,8'	3,9	60,1	+
Бельгия	2,0-	7,5*	3,4	79,5	+
Голландия	2,3-	6,9*	3,5	78,5	+
Люксембург	1,8'	7,2*	0,0*	6,7*	+
Австрия	2,2'	7,2-	5,1	69,3	+
Франция	1,8-	7,6-	4,2	55,0	+
2. Страны приближающиеся к установленным критериям					
Ирландия	2,3-	8,3*	2,6*	80,0	+
Дания	2Л-	8,3*	1,0*	81,6	+
Финляндия	2,0-	8,8*	3,0*	62,5	—
Швеция	2,8'	10,3	4,5	79,5	—
3. Прочие страны					
Великобритания	2,8*	8,2*	3,8	49,7*	—
Испания	3,6	11,3	4,7	65,5	+
Италия	4,4	12,3	6,8	121,4	—
Португалия	3,5	11,8	4,5	72,6	+
Греция	, 7,4	20,0	7,9	113,3	—

Примечание: знак * означает соответствие показателя «проходному» критерию.

Здесь намеренно приводится таблица с данными на 1 января 1996 г. Это были первые, своего рода пристрелочные расчеты того, кто же сможет перейти к использованию единой валюты. Несколько выше уже перечислены страны, вошедшие в зону евро. Таким образом можно сравнить ситуацию на начало 1996 г. с той, что возникла на начало 1999 г. Как видим, в странах произошел качественный скачок, выразившийся в ускоренном (всего за один год) подъеме экономики до маастрихтских критериев. Речь

идет прежде всего о Португалии, Испании, Италии, Финляндии. Данный феномен еще требует своего осмысления.

Неоднозначен график третьего этапа, завершающего создание ЭВС. Первоначально для него было выдвинуто три различных временных сценария:

- «взрывной» (шоковый) - быстрое и одновременное (на ступени «А») введение единой валюты, чтобы избежать двойной отчетности и спекуляций;

- отсроченного «взрыва» - одновременное введение единой валюты, но на ступени «В», чтобы дать хозяйственным операторам, особенно мелким, провести необходимую подготовку к этому;

- накопления «критической массы», т. е. постепенного наращивания объемов сделок в единой валюте при сохранении на определенный период параллельного хождения национальных валют в других секторах.

В итоге консультаций Европейской Комиссии и ЕВИ (ЕЦБ) с официальными и финансовыми кругами Европы на нынешнем этапе возобладал сценарий «Нарастающей волны», близкий к третьему из перечисленных. В отличие от шоково-взрывных вариантов он предполагает разумно-длительный (1998-2002 гг.) переходный период и, как показывают опросы, пока в наибольшей степени удовлетворяет требованиям реалистичности, выполнимости, минимизации неопределенностей, приспособляемости для бизнеса, общественной поддержки и т.д., что позволяет считать движение по нему к ЭВС по крайней мере необратимым.

По этому сценарию на ступени «А» принято решение о странах, участвующих в ЭВС (первоначально планировалось конец 1997 г. - начало 1998 г., поэтому мы и ссылаемся на таблицу 1996 г., но затем решение все-таки было принято в мае 1998 г.).

Учреждается Европейская система центральных банков (ЕСЦБ) во главе с ЕЦБ, определяются рамки их компетенции, позволяющие наднациональным органам Союза выполнить возложенную на них миссию. ЕВИ, как известно, уже ликвидирован. Отрабатывается организационно-правовой режим Союза.

К числу «белых пятен» и проблем ступени «А» эксперты относят следующие:

- не ясен до конца механизм сохранения в силе условий контрактов, денонмированных в национальных валютах, а также ряд аспектов взимания и взаимозачета налогов, в том числе на импортируемые товары;

- нет уверенности, что компетентные органы стран-членов смогут вовремя перестроить свои структуры и работу применительно к новым условиям; в банковских кругах полагают, что такая перестройка может затянуться до «последнего звонка», т. е. до 2000 г.

На ступени «В», (01.01.1999 - 01.01.2002 гг.) фиксируются курсы между валютами стран ЭВС и по отношению к евро. Вступают в силу законодательные акты, касающиеся евро, определяется и начинает осуществляться валютная политика в евро. После фиксации курсов национальные

денежные единицы, хотя и сохраняются в обращении, становятся лишь знаками единой валюты и по сути отрываются от национальной почвы. Возникающие при этом валютные риски покрывают центральные банки стран-членов.

Все активы, пассивы и сделки (счета, контракты, записи и пр.) в эюю пересчитываются в евро по курсу 1:1, «валютная корзина» для евро остается той же, что и для эюю. Для быстрого накопления критической массы евро в денежном обороте ЕСЦБ поощряет перевод на новую валюту безналичных сделок, в том числе через расчетный центр ЕЦБ «Таргет». Вводится двойная стоимостная маркировка цен и всех финансовых документов. Для тех же целей выпускаются государственные ценные бумаги в евро, котируемые на рынке. В первую очередь на евро побуждаются переходить крупные компании, имеющие опыт мультивалютных операций. Печатаются новые банкноты и чеканятся монеты в евро.

Вместе с тем для данной ступени остаются пока неясными:

- основные параметры европейской валютной политики, которым надлежит следовать;
- способы содействия в приспособлении к новой ситуации мелким и средним фирмам;
- допустимость и масштабы использования евро в розничных финансовых операциях, механизм переоформления и пересчета в них ценных бумаг, особенно акций.
- разумные потребности в эмиссии новых банкнот и монет, хотя,

строго говоря, это вопросы технологии;

- принцип (рыночный, расчетный, смешанный) определения паритетов валют для фиксации взаимных курсов стран-членов Союза.

Наконец, на ступени «С» (01.01.2002 - 01.07.2002 гг.) на евро переводятся все виды сделок и расчетов внутри Союза, происходят обмен и изъятие из обращения национальных дензнаков, в евро пересчитываются внешнеторговые и иные контракты. Наднациональные институты Союза осуществляют свою деятельность в полном объеме. Проблемы, ожидаемые на этом этапе, видятся в следующем:

- юридическое оформление евро как единственного законного платежного средства в Союзе (the legal tender). Национальное законодательство на эту тему противоречиво или отсутствует;
- возможная трактовка нерезидентами Союза пересчета валюты контрактов в евро как нарушения платежных условий контрактов;
- неизвестно, нужно ли заменять все ценные бумаги, выполненные в материальной форме, в том числе акции, на новые, деноминированные в евро, уместна ли будет комиссия при обмене старых банкнот на новые и т.п.;
- ,,, - какие новые показатели бюджетной, ценовой и т.п. дисциплины, в продолжение «переходных», будут установлены для стран ЭВС на период после 2002 г. и как будет осуществляться их мониторинг.

Естественно, что перечисленными проблемами этот перечень не исчерпывается. Неясными остаются, например, такие фундаментальные вопросы, как психологическая подготовка населения к жизни в условиях единой валюты, формы интервенции для поддержания ее курса на мировых рынках и борьбы с подделкой и т.п.

Вместе с тем есть все основания полагать, что ЭВС, как и в свое время Европейское экономическое сообщество, в итоге станет реальностью.

Выводы

Переход к интеграционному этапу мирохозяйственных связей осуществляется через ряд стадий МЭИ, обусловленных количественными и качественными показателями их развития. В современной теории МЭИ различают пять ступеней или последовательных этапов развития интеграционных процессов: зона свободной торговли; таможенный союз; единый или общий рынок; экономический союз; экономический и валютный союз.

Одним из сложнейших этапов западноевропейской интеграции является плавный переход от единого рынка через экономический союз к экономическому и валютному союзу, основанному на единой валютно-финансовой политике стран с выходом на единую европейскую валюту евро. Намечен график создания ЭВС и его наднациональных институтов. Процесс идет сложно, поскольку многие параметры ЭВС были намечены в Маастрихте лишь в общих чертах и требуют конкретизации.

Продвижение к ЭВС планировалось в виде трех последовательных этапов (подготовительный - до 1 января 1996 г., организационный - до 31 декабря 1998 г. и заключительный - до 2002 г.).

С 1 января 1999 г. введена единая европейская валюта евро 11 странами - Австрией, Бельгией, Германией, Ирландией, Испанией, Италией, Люксембургом, Нидерландами, Португалией, Финляндией, Францией.

Контрольные вопросы

1. Чем обусловлена этапность в развитии МЭИ?
2. В чем суть и особенности ЗСТ как этапа МЭИ?
3. В чем суть и особенности ТС?
4. Каковы основные характеристики ЭС?
5. Для чего нужна Европейская Валютная система?
6. Перечислите основные критерии вступления в ЕВС. Раскройте их экономическое содержание.
7. Назовите этапы введения ЕВС.

Список литературы

1. Борхардт К.Д. Европейская интеграция. - Москва-Брюссель: АЕИ, 1996.
2. Европейский Союз - ваш сосед. - Брюссель: Изд-во КЕС, 1997.
3. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. - М.: МО, 1996.

4. Щербинин Ю.А., Рожков К.Л., В.Е. Рыбалкин, Фишер Георг. Международные экономические отношения. Интеграция. - М.: ЮНИТИ.,1997.
5. Dornbusch R. Euro Fantasies. Foreign Affairs. September /October, 1996.
6. EC Economic Data Pocket Book. N 7 /1997. Luxemburg, 1997.
7. European Community. Development Co-operation. Review Series. OECD, Paris, N12, 1996.
8. From the Common Market to EC 92 / Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations. UN, N. Y., 1993.
9. Regionalism and the World Trading System. WTO, Geneva, April, 1995.
10. Robson P. The Economics of International Integration. London, McMillan,1987.

Тема 9 «Глобальные проблемы современности и мировое хозяйство»

1. Сущность, роль и экономические аспекты глобальных проблем

Любая сфера деятельности в своем развитии сталкивается с общими или более частными задачами и проблемами. Человеческая хозяйственная деятельность - не исключение. По уровню и масштабам, однако, такие проблемы различны. По-разному проявляются они и в сфере экономики. **Одни**, затрагивая в основном интересы непосредственных участников, решаются самими субъектами экономических отношений - предпринимателями, предприятиями; другие требуют того или иного государственного участия; третьи предполагают межгосударственные действия. Есть такие проблемы развития общества, которые касаются всех и каждого, всего мирового сообщества, т. е. носят *всеобщий* характер. Это первая принципиальная характеристика проблем, называемых глобальными. В силу масштабности, долговременности и степени воздействия преодоление таких проблем требует колоссальных сил и средств, которыми не располагают и не могут располагать пока отдельные страны и даже группы стран - необходимо привлечение разнообразных (в том числе материальных, финансовых, трудовых, технологических, духовных, интеллектуальных, информационных) ресурсов. Другими словами, у любой из глобальных проблем есть серьезнейшие экономические аспекты, обуславливающие невозможность их решения без объединения ресурсов, прежде всего материально-финансовых, мирового сообщества. *Привлечение совокупных средств* многих или всех стран, международных организаций, интернациональное экономическое сотрудничество - вторая принципиальная особенность проблем человечества, рассматриваемых как глобальные.

Состав глобальных проблем, их роль и место на отдельных этапах развития общества изменяются. Поэтому их перечень в некоторых исследованиях, публикациях и даже в учебниках не совпадает.

Многие глобальные проблемы, отвечающие указанным признакам и обусловленные естественно-природными факторами, возникали и существуют очень давно: стихийные бедствия (землетрясения, наводнения, ураганы, цунами и т. д.), солнечные и лунные затмения, метеоритные дожди, магнитные бури и т. п. Но в существенной мере глобальные проблемы современности - результат всей предшествующей человеческой деятельности. Ради прибыли, в том числе путем уменьшения затрат, во исполнение авторитарных политических решений нарушалась естественная среда, хищнически использовались и истощались природные богатства, огромные средства растрчивались в непроизводительных, антигуманных целях. В то же время возникновение и обострение глобальных проблем - результат не только корыстных и бездумных действий, но в существенной мере неизбежное логическое последствие развития общества в целом, в том числе

ускорения и расширения масштабов его хозяйственной деятельности, В известной степени усиление негативного воздействия глобальных проблем на все стороны жизни и деятельности, затруднения в их решении на современном этапе и в перспективе связаны с повышенными темпами экономического роста на основе преимущественно интенсивных факторов и, как это ни противоречиво, научно-технического прогресса. Указанная тенденция особенно проявляется в расширении набора и увеличении масштабов нерешенных социально-экономических проблем, приобретающих глобальный характер.

2. Основные глобальные проблемы и мирохозяйственные отношения на современном этапе

Исключительная трудность и объемность задач, ограниченность средств для решения глобальных проблем требуют обоснованного определения их состава и приоритетов действий. В отдельных публикациях последних лет называется от 3 до 20 глобальных проблем современности. Большинство авторов (и мы разделяем эту точку зрения) выделяют четыре основные глобальные проблемы:

- экологическую;
- разоружение, нераспространение оружия массового уничтожения и предотвращение ядерной войны;
- демографическую;
- природоресурсную (сырьевую, энергетическую, продовольственную).

К числу глобальных относят также проблемы: использования ресурсов моря и морского дна; освоения космоса; преодоления экономической отсталости слаборазвитых стран и бедности в мире, обеспечения прав человека, создания и развития всемирной компьютерной системы информации и др.

Место, роль и масштабы отдельных глобальных проблем не остаются неизменными. В настоящее время, практически единогласно, первой признается экологическая проблема, хотя еще недавно, не без политических причин, таковой считалось разоружение и предотвращение ядерной войны. В силу исключительного размаха, степени влияния и последствий для человечества, многообразия включаемых компонентов, особых экономических трудностей решения эта проблема приобрела новые качественные характеристики. Рост населения Земли, интенсификация использования естественных ресурсов, добычи природных богатств, загрязнение и обеднение среды обитания приводят к коренным изменениям в условиях жизни человечества и состоянии околоземного пространства. Экология переросла в первую глобальную проблему, имеющую беспрецедентные экономические аспекты. Существенно и то, что она характеризуется устойчивой тенденцией к обострению.

Происходят изменения и внутри глобальных проблем: утрачивают прежнее значение некоторые их составляющие, возрастает роль других,

появляются новые. Так, в проблеме разоружения отпал фактор политического противостояния социальных систем, акцент переносится на сокращение средств массового поражения, нераспространение ядерного оружия, разработку и осуществление мер по конверсии военного производства; а в демографической проблеме возникли новые задачи, связанные со значительным расширением международной миграции населения, трудовых ресурсов и. т. п.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть тесную связь глобальных проблем между собой. Опережающий рост народонаселения по сравнению с сельскохозяйственным производством во многих развивающихся странах предопределяет остроту продовольственной проблемы. К ее решению вынуждены подключаться и развитые страны, располагающие ресурсами продовольствия, а также международные организации, разрабатывающие и осуществляющие специальные программы помощи. Оценка отдельных глобальных проблем и отношение к ним в разных странах и в мировом сообществе не однозначны, тем более с позиций экономических аспектов, изыскания источников ресурсов для их преодоления. С учетом предмета данного учебника мы не ставим задачу подробного рассмотрения каждой из глобальных проблем - это отдельная большая тема. Лишь на примере некоторых, на наш взгляд основных из них, рассмотрим воздействие глобальных проблем на формирование мирового хозяйства и роль последнего в их решении.

Впервые внимание на возникновение и нарастание глобальных проблем было обращено в начале 70-х годов в известных материалах Римского клуба. Не случайно уже тогда на первое место выдвигались вопросы *заражения и нарушения окружающей среды, экологии*, их последствий для человечества. При этом предлагалось сосредоточить усилия на ослаблении негативного влияния хозяйственной деятельности, неконтролируемой динамики народонаселения с помощью прежде всего ограничительной дифференцированной регламентации экономического роста.

Теперь стала очевидной недостаточность таких мер, неотложная необходимость с учетом планетарного катастрофического характера проблемы и для нынешнего и для будущих поколений. Она пополняется новыми составляющими (опасность ядерных отходов и их захоронений; усиленное, массированное воздействие на жизнь и здоровье людей; неблагоприятные устойчивые изменения земного климата из-за систематического нарастающего разрушения атмосферной среды и т. д.), охватывая практически все страны и территории. Некоторые количественные параметры экологической ситуации уже несопоставимы с показателями в предшествующие периоды. XX век принес человечеству уничтожение более 1/4 обрабатываемых земель и 2/3 лесов. По оценкам специалистов, к 2002 г. объем промышленных отходов достигнет более 10 млрд. т, увеличившись за 30 лет в 2,5 раза. Загрязнение воды возрастет за это же время более чем в 10 раз. Изменение климата из-за накопления в атмосфере углекислого газа, парникового эффекта, обеднения озонового слоя крайне неблагоприятно ска-

жется на природохозяйственной деятельности, жизни и здоровье людей, может вызвать стихийные катаклизмы. По прогнозам, среднегодовая температура на Земле повысится к середине XXI в. на 1,5-4,5°C, а уровень Мирового океана уже к 2010 г. - на 1,4 - 2,2 м.

Большую озабоченность экспертов многих стран вызывают проблемы, связанные с интенсивным освоением космоса: в космическом пространстве накопилось более 8000 фрагментов ракетно-спутникового «мусора», в том числе около 500 емкостей с остатками радиоактивного топлива, падение которых на Землю вызовет непоправимые последствия, приведя к поражению человечества уже через 20 лет.

Приведенные данные подтверждают исключительную масштабность экологической, проблемы, ее значение для настоящего и будущего мировой цивилизации, а тем самым трудно поддающийся оценке колоссальный объем средств, необходимых для преодоления или даже хотя бы уменьшения ее негативных последствий. Речь идет о национальных и международных расходах. Практически годовые затраты только на охрану природы в последние 30 лет XX в. составляли: в 1970 г. - 40 млрд. долл., в 1980 г. - 75, а в 1990 - примерно 150 млрд. долл. На 2000 г. они намечались в 250 млрд. долл., что соответствует приблизительно 0,8% мирового ВВП. Между тем стоимость ущерба, наносимого окружающей среде (а здесь еще не учитывается вред здоровью, рост заболеваемости и т. п., а тем более потери в будущем), составляет 4-6% ВВП только в развитых странах.

Из приведенных данных можно сделать вывод: основные негативные экологические показатели за немногие годы увеличились не менее чем на порядок, тогда как расходы на природоохранные цели возросли лишь в 3,5 раза и этот разрыв в последнее время неуклонно усиливается.

Вопрос ресурсов имеет и еще один немаловажный аспект, предопределяющий необходимость и важность международного сотрудничества в преодолении экологической угрозы. Если развитые страны по состоянию экономики могут выделять крупные средства на экологические цели, то развивающиеся и страны с переходной экономикой, в частности Россия, такой возможностью в настоящее время не располагают, усугубляя собственную и общемировую экологическую ситуацию. Между тем последняя в указанных группах стран становится особенно острой: ускоренный демографический рост в Третьем мире обуславливает расширенное потребление природных ресурсов, загрязнение окружающей среды. Сейчас объем вредных выбросов в атмосферу составляет, по некоторым оценкам, 22 млрд. т в год. Из них почти половина приходится на Северную Америку и более 1/3 - на Западную Европу и Японию. Если среднемировой показатель выброса углекислого газа на душу принять за 100, то в странах Запада он составляет 72, в странах переходной экономики - 186, а в развивающихся - 153. В развивающихся странах эмиссия углекислого газа на каждый доллар ВВП выше в полтора раза, чем в странах переходной экономики, и в 4 раза, чем в промышленных странах Запада.

Как предполагают эксперты ООН, «вклад» развивающихся стран в атмосферных выбросах углекислого газа увеличится с сегодняшних 28 до 40% к середине XXI в. Подобные и многие другие загрязнения среды обитания (почв, воздушного и водного пространств), как правило, не ограничиваются национальными пределами, а затрагивают близлежащие и нередко более отдаленные страны. В результате возникает не простая экономико-правовая проблема выявления причин и источников трансграничного загрязнения пространства, определения ответственности за него, порядка и способов возмещения нанесенного ущерба. Другими словами, даже в таких случаях требуется международный уровень решения соответствующих вопросов. Тем более это касается экологических угроз, затрагивающих многие страны, все мировое сообщество.

Не случайно поэтому еще в 1983 г. в рамках ООН была создана Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию, а в 1992г. в Рио-де-Жанейро проведена представительная конференция (ЮНСЕД) по развитию и окружающей среде, обозначившая задачи мирового сообщества в данной области в принятом документе «Повестка дня на XXI век». Основные тезисы указанного документа сводятся к следующему:

- все внимание и усилия мирового сообщества должны быть обращены на людей, имеющих полное право на здоровье и плодотворную деятельность в гармонии с природой;
- обязательной составляющей процесса развития человечества, всякой жизнедеятельности является охрана окружающей среды;
- задачи поддержания окружающей среды должны определяться интересами настоящего и будущих поколений;
- устойчивое развитие стран и всего мирового сообщества не может быть обеспечено без изменения методов производства и потребления.

Влияние на развитие экологической ситуации оказывают три основных компонента:

- общество (население, его состав и распределение, уровень и условия жизни);
- жизнедеятельность в хозяйственной и бытовой сфере;
- окружающая природная среда, с одной стороны, как объект жизнедеятельности, с другой - как важный фактор последней и человеческого существования вообще.

Совершенно очевидно, что современные экологические проблемы имеют не только технологический, экономический, правовой и нравственный, но и политический характер. Взять хотя бы вопросы ядерных испытаний и их последствий. Это подчеркивает необходимость международного сотрудничества в создании и обеспечении экономико-правовых, организационно-институциональных условий решения экологической и других глобальных, проблем, механизмов реализации соответствующих мер и контроля за их осуществлением. Нельзя к тому же не учитывать, что необходимые ограничения в области окружающей среды часто оказываются в противоречии с национальными интересами отдельных стран.

В условиях рыночной экономики основные уровни решения экологических проблем (предприятие, государство, международные или наднациональные структуры) не в полной мере состыкованы, их интересы далеко не всегда совпадают. Чисто рыночные принципы оказываются неприемлемыми для решения глобальной экологической проблемы, как, кстати, и других проблем глобального характера. Практически на всех уровнях оказывается необходимым государственное и международное регулирование с использованием прямых административных (запреты, ограничения, стандарты и нормативы, обязательные экспертизы и разрешения, санкции) и косвенных (платежи и штрафы, специальные налоги и сборы, природоохранные фонды) мер. Это дополняется экономическими мерами регулирования, включающими продажу прав (квот) на загрязнение природы, субсидии, льготные кредиты и целевые займы на деятельность по охране окружающей среды, налоговые льготы и поощрительные тарифы предприятиям и структурам, обеспечивающим экологическую чистоту продукции, сферы своей хозяйственной деятельности, поощрение ускоренной амортизации экотехники и т. д.

Конференция ООН в Рио-де-Жанейро, последующий период дальнейшего обострения экологических проблем, серьезные природные катаклизмы недавнего времени предопределили концентрацию усилий отдельных стран и мирового сообщества на обеспечении национальной и международной экологической безопасности.

Этому должны способствовать:

- осознание особой сложности и остроты, исключительной масштабности и глобального характера экологической проблемы;
- последовательное осуществление на всех уровнях адекватных этому экономико-финансовых, правовых, организационно-институциональных, кадровых, психологических и политических мер по ее решению;
- обеспечение структурной перестройки экономики с ориентацией на экологическую безопасность;
- установление действительной ответственности всех природопользователей за нарушение природоохранного законодательства и международных соглашений по соответствующим вопросам;
- налаживание систематического мониторинга и контроля за состоянием природной среды; создание и поддержание специально охраняемого биосферного фонда;
- организация обязательной, в том числе международной, независимой экспертизы объектов потенциальной экологической опасности;
- создание действенной правовой среды обеспечения охраны окружающей среды;
- формирование эффективной системы экологического воспитания и профессиональной подготовки в этой области.

Реализация этих задач требует консолидации ресурсов как на национальном, так и на международном уровне. Именно этим вопросам и была посвящена международная конференция под эгидой ООН, состоявшаяся в

декабре 1997 г. в Киото с участием более 120 стран. Обсуждались практические меры и рекомендации по привлечению средств отдельных стран для решения наиболее острых экологических проблем, в частности, был определен уровень отчислений на эти цели в группах стран (ЕС) и в отдельных странах. «Договор Киото», подготовленный участниками конференции, предусматривал меры по уменьшению парникового эффекта с помощью, в частности, установления лимитов выброса углекислого газа для отдельных стран, что позволило бы сократить такие выбросы к 2010 г. на 7% против нынешнего уровня. Страны, укладывающиеся в эти лимиты, могли бы продавать часть своих квот странам, превышающим их. Тем самым было положено начало международному экономическому механизму ограничения вредных воздействий на окружающую среду. Не по всем указанным вопросам было достигнуто полное согласие. Тем не менее мировое сообщество намерено последовательно и скоординировано бороться за решение этой приоритетной глобальной проблемы современности.

Из основных глобальных проблем современности следует выделить и *проблему разоружения, нераспространения оружия массового уничтожения и предотвращения ядерной войны*, прежде всего в силу ее масштабности, объема вовлекаемых ресурсов, охвата практически всех стран мира. Так, согласно сделанным в свое время расчётам, только отказ от гонки вооружений позволил бы соответствующим странам за десятилетие (к 2000 г.) сэкономить более 2 трлн. долл., что соответствует приблизительно 8% мирового ВВП 1998 г. К началу 90-х годов численность армий стран мира составляла почти 40 млн. человек, непосредственно в военном производстве работало свыше 100 млн. человек, на военные цели трудились до 1/4 научных работников мира. Суммарные ежегодные военные расходы в мире достигают 1 трлн. долл. По оценкам экспертов ООН, за последнее десятилетие XX в. затраты средств на продолжение гонки вооружений превзойдут сумму материальных потерь человечества от Второй мировой войны. Нетрудно представить себе, какие возможности возникают у мирового сообщества при направлении этих ресурсов на решение насущных, в том числе глобальных, проблем.

Есть и другое обстоятельство, обуславливающее специальное рассмотрение данной проблемы в контексте современной мировой экономики. В последние годы в этой области произошли важные изменения, связанные с устранением противостояния двух систем, создававшего почву для гонки вооружений, оснащения армий многих стран средствами ядерного и массового поражения. Казалось бы, отпала главная причина милитаризации и наращивания военных расходов, военно-политической нестабильности. В действительности же глобальный характер указанной проблемы не преодолен, появились иные факторы ее пролонгации и развития. Это прежде всего усиление политической и социально-экономической нестабильности **во** многих регионах и в целом в мире, связанное, в частности, с однополярной ориентацией на супердержаву. Возникли и расширяются зоны региональных и локальных конфликтов, провоцирующих внешнее вмеша-

тельство, в том числе с применением военной силы. Участники таких противостояний уже располагают или в обозримое время могут стать обладателями средств массового поражения, в том числе ядерного оружия. Это подталкивает многие страны к поддержанию военного потенциала, сохранению объемов военных расходов и даже их увеличению (что, в частности, предусматривается проектом федерального бюджета США на 1999/2000 финансовый год).

С другой стороны, рассматриваемая глобальная проблема усугубляется серьезными затруднениями, связанными с конверсией. С учетом масштабов военного производства, довлеющей роли ВПК в экономике ряда стран, радикальная конверсия - долгосрочная задача, требующая очень крупных затрат, означающая изменение национальной хозяйственной структуры. Она затрагивает не только производственную, но и социальную сферу (увеличение безработицы, необходимость переквалификации кадров, перемещение трудовых ресурсов и т. п.). В условиях экономической нестабильности, ограниченности и отсутствия нужных средств осуществление конверсии затруднено и порождает дополнительные экономические, социальные, морально-правовые и политические проблемы. Последнее можно, в частности, видеть на примере России. На известном этапе разоружение и сокращение военного производства не приводят к высвобождению средств, а требуют даже дополнительных материальных и финансовых ресурсов. В определенной мере это тормозит процесс разоружения, усложняет преодоление этой глобальной проблемы современности. Тем острее и актуальнее стоящая перед мировым сообществом задача по ее решению.

Сотрудничество между странами, разумное перераспределение и сочетание ресурсов играют в этом деле особую роль, реально подкрепляя волю человечества к устранению всеобщей военной угрозы, ядерной катастрофы.

Третья рассматриваемая нами глобальная проблема не относится пока к числу основных. Но она имеет исключительное значение для будущего человечества. Речь идет о *всемирной системе информации*, являющейся выражением современного и предстоящего этапа развития мировой цивилизации. Эта проблема затрагивает всех и может быть успешно решена только совместными, международными усилиями при масштабном привлечении ресурсов стран мира. Формирование всемирной информационной сети вносит революционные изменения практически во все сферы человеческой деятельности, существенно ускоряя и преобразовывая многие процессы и операции, изменяя традиционные методы и формы общения. Здесь наглядно проявляются взаимосвязь и взаимозависимость стран, народов и отдельных граждан. С другой стороны, возникает новый мощный рычаг воздействия на все уровни человеческой деятельности. Безусловно, создание такой информационной сети связано с огромными затратами, которые непосильны для отдельных стран. Особая роль всемирной информа-

ционной системы, её место в развитии мирового сообщества можно оценить на примере компьютерной сети «Интернет».

Названные выше глобальные проблемы с экономических позиций играют важную ос новообразующую роль наряду с международным разделением труда, связывая мировое хозяйство в целостную систему.

Выводы

Особым связующим фактором формирования мировой экономики являются глобальные проблемы человечества, т.е. такие, которые затрагивают всех и могут решаться только усилиями всех с привлечением ресурсов мирового сообщества. Таких проблем на сегодня около 40. Основные из них: экологическая; разоружения, нераспространения оружия массового уничтожения и недопущения ядерной войны; демографическая; природо-ресурсная. Большинство глобальных проблем - результат человеческой деятельности. Они усугубляются в процессе роста, изменяются их состав и структура, количественные и качественные характеристики, направления и степень влияния на развитие человеческого общества. В числе новых глобальных проблем современности следует выделить формирование всемирной информационной сети.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные признаки отнесения проблем развития человеческого общества к глобальным?
2. Назовите глобальные проблемы современности, рассматриваемые в качестве основных.
3. Почему создание всемирной информационной системы можно считать проблемой глобального характера?

Список литературы

1. Анализ экономики: Учебник / Под ред. В.Е. Рыбалкина. - М.: Международные отношения, 1999.
2. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. - М.: ИСАН, 1994.
3. Шлихтер С.Б., Лебедева С.Л. Мировая экономика. - Catallaxy, 1998.
4. Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства. Учебник / Под ред. А. Г. Грязновой и Т.В. Чепелевой. - М.: Юнити, 1998.

Тема 10 «Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей»

1. Сущность процесса глобализации

В настоящее время происходят глубокие изменения во всей системе международных отношений. Новой существенной чертой их становится *глобализация*. Это понятие трактуется по-разному: согласно преобладающей точке зрения, ни одно действие (экономическое, социальное, юридическое, политическое, военное и т. д.), ни один процесс в обществе, в нашей жизни, каким бы масштабным или, напротив, частным он ни был, нельзя рассматривать ограниченно только как таковой. Взаимосвязь и взаимозависимость отдельных акций, явлений и процессов усиливаются, что требует учета и оценки обратного эффекта, всех последствий как близких, так и более отдаленных, в непосредственно прилегающих и в отстоящих сферах. Seriously усложняется определение предпосылок: те или иные ситуации в политике могут быть вызваны не только и не столько политическими факторами, сколько экономическими, социальными, этническими, а в экономике они могут быть обусловлены не только и не столько экономическими факторами.

Глобализация, понимаемая в таком расширительном смысле, означает существенное увеличение непосредственного пространства, поля возникновения, осуществления, воздействия последствий отдельных акций в различных областях жизнедеятельности. Применительно к рассматриваемым проблемам таким пространством становятся все мировое сообщество, вся система международных отношений. На первый взгляд, чисто правовая международная акция, затрагивающая экономические (политические, социальные) действия и ситуации, при таком подходе оказывается важным, а нередко решающим фактором их развития. При этом в сфере международных отношений она так или иначе касается других стран, что не может не учитываться при ее обосновании, подготовке, осуществлении, оценке результатов и последствий. Например, острая проблема современности - вступление новых стран в НАТО. Казалось бы, проблема сугубо военная и политическая. На деле же очень серьезная экономическая - перераспределение внешней торговли вооружениями, изменение инвестиций в военное производство, затрат на содержание и подготовку военнослужащих, изменения в расходах военного бюджета и т. п.

Речь идет и о значительном непредсказуемом расширении сферы воздействия отдельных акций и процессов национального (регионального, интернационального) уровня на международные отношения с учетом усиливающейся взаимозависимости отдельных стран в современных условиях. Показателен в этом отношении опыт Косовских событий в Сербии: они непосредственно затрагивают многие европейские, да и не только европейские государства, экономическую, правовую, этническую и религиоз-

ную сферы, что усложняет их решение, оценку последствий во всех областях.

На ускорение процесса глобализации в мировых масштабах радикальное воздействие оказывает развитие всеохватывающей системы связи и информации, формирование качественно новых условий международного общения.

Глобализация касается и такой особой сферы международных отношений, какой являются мирохозяйственные связи, мировая экономика. Это означает, что коммерческая трансакция в этой области неизбежно затрагивает внутреннюю экономику, производство, демографию, экологию, социальные отношения, право, политику и т. д. При этом степень такого охвата различна, как не одинаковы обратные связи. Из данного подхода вытекает, что простая и даже комплексная, но лишь экономическая оценка подобной трансакции недостаточна. Необходим учет ее последствий хотя бы в указанных сферах. Тогда решение о трансакции потребует корректировки и, возможно, даже окажется нецелесообразным. Иной будет и оценка предпринятых действий. Здесь необходимы не только традиционные количественные показатели, которые малопригодны в таких областях жизни общества, как культура и искусство, мораль и право, жизненные ценности и установки, социальные и политические представления.

Правомерна и ограничительная трактовка глобализации, рассматривающая взаимовлияния и обратные эффекты в пределах определенной сферы, в данном случае экономики, и охватывающая все ее области и секторы (внутренняя, внешняя, НИОКР, производство, рынок, обращение, потребление), затрагивающая экономические отношения между странами, мировое хозяйство. Речь идет о *глобализации мирохозяйственных отношений*. И в этом узком смысле процесс глобализации неоднозначен и проявляется в постепенном втягивании в данную сферу всех видов МЭО: внешней торговли, движения капиталов, перемещения трудовых ресурсов и других факторов производства, научного, технико-технологического, инжинирингового и информационного сотрудничества между странами.

Глобализация в целом и мирохозяйственных отношений, в частности, - объективный процесс, выражающий совокупность условий развития современного мирового сообщества и прежде всего научно-технического и экономического прогресса. Это неизбежный этап восхождения человечества к новым горизонтам, несущий в итоге положительные начала, но вместе с тем не лишенный серьезных и масштабных противоречий, а значит не исключая негативных воздействий. В силу исключительной многофакторности глобализации преодоление таких воздействий крайне затруднено. Традиционная оценка влияния отдельных факторов в условиях глобализации оказывается недостаточной, а общие выводы малодостоверны в силу многообразия взаимосвязей и взаимозависимостей, их особой динамичности. Очень подвижны вся мировая экономика, ее отдельные сферы и секторы. Положение в международных регионах, группах стран и в отдельных странах непрерывно изменяется, роль и место последних в миро-

III

ВОМ хозяйстве не раз и навсегда даны, зависят не только, а нередко и не столько от них самих. Тем более это относится к отдельным фирмам и национальным и транснациональным. К примеру, еще в 1995 г. американская ТНК по производству компьютерной техники и программного обеспечения «Микрософт» не входила в число 15 крупнейших в мире, то уже в 1998 г. она вышла на первое место, оторвавшись от других сверхгигантов, в том числе лидировавших многие годы до этого «Дженерал электрик» и «Роял Датч-Шелл».

Глобализация мирохозяйственных связей - многоуровневое явление, затрагивающее отдельные предприятия (микроуровень); товарные, финансовые и валютные рынки и рынки труда (мезоуровень); региональную, национальную экономику (макроуровень). В условиях рыночных отношений микроуровень составляет структурообразующую основу глобализации мирохозяйственных связей в силу того, что отдельные предприятия, фирмы, предприниматели являются определяющими субъектами международных экономических связей во всех их формах. Практические масштабные мирохозяйственные контакты осуществляются на мезоуровне международных рынков товаров и услуг, капиталов, труда, финансово-кредитных ресурсов и валюты. Множественность факторов глобализации, крайнее усложнение под воздействием последней условий хозяйствования, невозможность чисто рыночного саморегулирования в данной ситуации и особенно в планетарных масштабах предопределяют особую роль в этом процессе макроэкономического уровня. С одной стороны, принципиальное значение на этом уровне приобретают целенаправленные усилия по преодолению, ослаблению и ликвидации препятствий и ограничений в сфере МЭО, с другой - содействие процессам глобализации, осуществление последовательных мер по координации экономических и социальных программ, концентрации ресурсов для решения глобальных, особо масштабных проблем, затрагивающих мировое сообщество, группы стран, регионы.

2. Предпосылки и последствия глобализации мирохозяйственных связей

А

Если исходить из объективного характера процесса глобализации, то следует определить те основные факторы, которые обуславливают этот процесс. Можно выделить следующие из них:

— *производственно-технический* - резкое возрастание масштабов производства, международные формы его осуществления (ТНК), качественно новый уровень средств транспорта и связи, обеспечивающий быстрое распространение товаров и услуг, ресурсов и идей с приложением их в наиболее благоприятных условиях;

- *экономический* - небывалая концентрация и централизация капитала, организационные формы, рамки деятельности которых выходят за нацио-

нальные границы, приобретают международный характер, способствуя формированию единого рыночного пространства;

- *информационный* - радикальное изменение средств делового общения, обмена экономической, финансовой информацией, создающее возможности оперативного, своевременного и эффективного решения производственных, научно-технических, коммерческих задач не хуже, чем внутри отдельных стран;

--*научно-технологический*, определяемый экономическими выгодами использования передового научно-технического, технологического и квалификационного уровня ведущих в соответствующих областях зарубежных стран, для ускоренного внедрения новых решений при относительно меньших затратах;

- *социологический*, проявляющийся в ослаблении роли привычек и традиций, социальных связей и обычаев, преодолении национальной ограниченности, что повышает мобильность людей в территориальном, духовном и психологическом отношениях, способствует международной миграции;

- *политический*, выражающийся в ослаблении жесткости государственных границ, облегчении свободы передвижения граждан, товаров и услуг, капиталов;

- *экологический*, обуславливающий объединение усилий мирового сообщества, консолидацию ресурсов, координацию действий в различных сферах. Среди прочих глобальных проблем современности он оказывает особое воздействие на процесс глобализации. Процесс глобализации мирохозяйственных связей не исключает расширения и интенсификации экономической деятельности на региональном уровне, в том числе вовлечение в активный масштабный взаимный международный обмен административных образований отдельных стран. С одной стороны, это ускоряет планетарную глобализацию, с другой - выступает как известный тормоз, способствующий усилению групповой региональной обособленности, возникновению новых противоречий и углублению конкуренции.

Серьезный методологический и практический вопрос - соотношение процессов и понятий: *глобализация - международное экономическое сотрудничество, интеграция*. Два последних явления и понятия - закономерные и последовательные этапы *интернационализации хозяйственной жизни*, отражающие определенные уровни экономического прогресса человечества. Глобализация международных отношений, а в ограничительном смысле - в сфере мирохозяйственных связей - МЭО - проявляется в постепенном втягивании в этот процесс отдельных их видов: внешней, международной, мировой торговли (товарами и услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности); международного перемещения факторов производства (труда, рабочей силы, капитала, информации); международных финансово-кредитных операций (безвозвратное финансирование и помощь, кредиты и займы разных субъектов МЭО, операции с ценными бумагами; специальные финансовые механизмы и инструменты);

операций с валютой. Особая роль отводится производственному, научному, технико-технологическому, инжиниринговому и информационному международному сотрудничеству.

Качественно новым этапом МЭО, становления мирового хозяйства является *международная экономическая интеграция* (МЭИ). Она означает продвинутость всех указанных блоков, их более тесное переплетение в интернациональных масштабах. В то же время МЭИ приобретает основополагающее значение по отношению к другим сферам. Масштабное, устойчивое и постоянное деловое международное сотрудничество предопределяет заинтересованное, взаимовыгодное, открытое человеческое общение, усиливает необходимость преодоления национальной замкнутости и эгоизма. Создаются дополнительные предпосылки прозрачности государственных границ, особенно в части формально-бюрократических и фискальных процедур. Настоятельной потребностью становится формирование единого экономического, правового, информационного пространства для свободной и эффективной предпринимательской деятельности всех субъектов хозяйствования. Таким образом, есть все основания утверждать, что МЭИ вполне вписывается в процесс глобализации, составляя его важное ядро. Вместе с тем МЭИ, означающая взаимоприспособление национальных экономик и встраивание их в единый воспроизводственный комплекс, не может не затрагивать и не видоизменять другие сферы международных отношений: развивается практика межгосударственных (многосторонних и двусторонних) соглашений, формируются координирующие институты и механизмы, создаются надгосударственные структуры и органы согласованной международной системы регулирования, применяются специальные экономические рычаги и инструменты.

Изменяется также понимание места и роли МЭИ при расширительной трактовке процесса глобализации, предполагающей учет и оценку взаимовлияний и обратных эффектов всех сфер общественной, международной жизни. В этом смысле МЭИ становится действенным фактором данного процесса, способствующим решению вечной, всемирно-исторической задачи - возможно полного удовлетворения духовных и материальных потребностей мирового сообщества. Позитивное значение глобализации трудно переоценить: неизмеримо умножаются возможности человечества, более полно учитываются все стороны его жизнедеятельности, создаются условия её гармонизации. Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей создает серьезную основу для решения всеобщих проблем человечества. Перед человечеством возникают новые цели, которым соответствуют и новые пути их достижения.

Но было бы неверно не видеть новые и нередко большие сложности, связанные с глобализацией. Речь идет о необходимости практического учета множества факторов, влияющих на процесс развития, складывающиеся ситуации в различных сферах жизнедеятельности. Возьмем хотя бы недавний финансовый кризис в Юго-Восточной Азии, России, Бразилии. Вряд ли произошедшее в России можно объяснить непосредственно пред-

шествовавшим экономическим крахом в ЮВА. Традиционные экономические показатели, характеризующие хозяйственные связи этих двух регионов мира (объемы и доли взаимного внешнеторгового оборота, инвестиций, степень связи валют и т. д.), дают однозначный ответ: сколь-нибудь существенной экономической взаимозависимости здесь нет. Тогда что же общего? Видимо, прежде всего не были учтены качественные изменения в системе международных денежно-финансовых и в целом экономических отношений, как раз предопределяющих и отражающих процесс глобализации. Среди них такие, как небывалое усложнение инструментов и структур финансового рынка, широкое распространение производных расчетно-платежных средств; масштабный переход на систему непосредственных международных расчетов «on line»; вал либерализации международной миграции капиталов; резкое ограничение и ликвидация во многих случаях валютного контроля; углубление диверсификации регионов по обеспеченности капиталом (излишек-недостаток). Все это предопределило существенное и ускоренное воздействие на психологию иностранных инвесторов: политическая и экономическая неустойчивость в странах отпугивала от прямых вложений в реальный сектор, ориентировала на быстрые портфельные вложения, которые немедленно и массово ринулись прочь, почуяв опасность. А за этим - неизбежный крах валют. То же повторилось в России, усугубившись неуклюжими действиями правительства. Психология «задвинула» экономику. Это ли не сигнал глобализации. Для любой отрасли науки, в том числе экономической, глобализация ставит сверхзадачу - знать все и обо всем.

Мнения ученых о сущности процесса глобализации, его конкретных проявлениях, предпосылках и последствиях далеко не однозначны. Несомненно одно - глобализация предполагает усиление многофакторных экономических, социальных и других явлений, ускоряет их прогнозирование, оценку и преодоление возможных негативных последствий. Вместе с тем глобализация мирохозяйственных отношений объективно взаимодействует с количественным и качественным углублением взаимосвязи национальных экономик. С исследовательских позиций в практике хозяйственной деятельности правомерно разграничение уровней глобализации на международный, межгосударственный, в том случае региональный; по сферам экономической деятельности (внешнеторговые, инвестиционные, ресурсные, валютно-финансовые отношения и т.д.); в масштабах отдельных коммерческих, кредитно-финансовых операций, проектов.

На первом из названных уровней набор и многообразие факторов глобализации, учитываемых в мирохозяйственных связях, особенно широк. Здесь могут возникать и возникают трудности в определении наиболее существенных из них. Крупные международные, межгосударственные экономические трансакции далеко не всегда определяются чисто хозяйственными векторами, политические, этнические, экономические, психологические составляющие нередко приобретают определяющую роль.

В известной мере похож алгоритм действия факторов глобализации в отдельных сферах мирохозяйственных, хотя их набор в данном случае несколько ограничен.

Наконец, операции, сделки в мирохозяйственной внешнеэкономической деятельности. Перед субъектами МЭО возникает практическая задача определения, оценки и регулирования конкретных факторов и, что важно, не только коммерческих, экономических, которые обуславливают то или иное решение. Простейший пример: вкладывать ли иностранному инвестору свой капитал в тот или иной проект российской экономики, ориентируясь только на его высокую прибыльность и отдаленную перспективность, либо принять прежде всего во внимание политическую неустойчивость в стране, правовую неопределенность, повышенный криминальный фон? Последнее может оказаться решающим для осуществления или отказа от соответствующей акции. Тем более это относится к мирохозяйственным проектам интеграционного характера, предполагающим масштабные, долгосрочные отношения. В этом случае практическое значение приобретает проблема международной и национальной экономической безопасности.

Речь идет, таким образом, не о степени точности определения процесса глобализации, а о методах его практического учета на всех уровнях мирохозяйственных отношений.

Выводы

Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей - закономерный процесс, заключающийся в усилении взаимосвязи и взаимовлияния основных направлений и составляющих развития мирового сообщества. В широком понимании - это многофакторное взаимодействие разнообразных явлений международной жизни (экономических, нравственно-правовых, социальных, политических, этнических, религиозных, психологических и, т. д.).

Процесс глобализации также правомерно рассматривать на уровне мирохозяйственных отношений как охватывающий всю систему МЭО, мировую экономику. Глобализация мирохозяйственных связей предполагает экстенсивные и интенсивные направления развития. Она несет преимущественно позитивные начала, но может иметь и негативные последствия.

Контрольные вопросы:

1. В чем суть глобализации международных отношений и мирохозяйственных связей?
2. Назовите основные факторы, обуславливающие процесс глобализации мирохозяйственных связей.
3. Как можно определить и оценить роль и место основных форм МЭО, МЭИ в процессе глобализации мирохозяйственных связей?
4. В чем, по вашему мнению, заключаются положительные моменты процесса глобализации?

Список литературы

1. Долгов С.И. Глобализация экономики. Новое слово или новое явление. - М.: Экономика, 1998.
2. Международные экономические отношения. Интеграция. Учебн. пособие / Щербанин Ю.А. и др. - М.: Юнити, 1997.
3. Энциклопедия рынка, Т. 3/ Под ред. В. Рыбалкина. - М.: Росби, 1996.
4. Gray J., Dawn Fals: The Delusions of Global Capitalism. L., 1998.
5. Hanchler, D. Messner. Globale Trends. Munchen, 1998.

Глоссарий

Абсолютные преимущества - выгоды, вытекающие из разной величины затрат на производство в странах-участницах внешней торговли.

Валюта - денежная единица страны, используемая во внешнеэкономических связях и международных расчетах, а также международные (региональные) счетные валютные единицы.

Валютный курс - цена денежной единицы данной страны (национальной валюты), выраженная в денежных единицах другой страны, том или ином наборе валют или в международных (региональных) счетных валютных единицах.

Валютная система - совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, и форм их организации.

Геополитические векторы мирового хозяйства - основные географические направления активности политических и экономических связей.

Глобализация международных отношений - усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер общественной жизни и деятельности в области международных отношений.

Глобализация мирохозяйственных связей - усиление взаимовлияния и взаимозависимости различных факторов и сфер экономики в области мирохозяйственных отношений.

Глобальные проблемы человечества - проблемы развития общества, имеющие всеобщий характер и затрагивающие всех и каждого; их решение возможно усилиями и с привлечением ресурсов многих или всех стран.

Евро - международная европейская валютная единица, стоимость которой определяется по корзине входящих в нее валют.

Европейская валютная система - согласованная форма организации валютно-кредитных отношений стран ЕС, в рамках которой обеспечиваются соотношения курсов национальных валют стран-участниц.

Жизненный цикл товара - период с момента появления товара на рынке до ухода его с рынка.

Зона свободной торговли (ЗСТ) - это преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами.

Иммиграция - въезд в страну граждан другой страны на основании международных соглашений и контрактов.

Импортная квота - количественный показатель или инструмент административно-количественного регулирования импорта, характеризующий значимость импорта для экономики, отдельных отраслей и производств по различным видам продукции.

Либерализация международной торговли - процесс снижения таможенных и нетарифных барьеров на пути развития международной торговли.

Международные валютные отношения - экономические отношения, складывающиеся при функционировании валюты в мирохозяйственных связях и обслуживающие обмен результатами деятельности субъектов мирового хозяйства.

Международные расчеты - организация и регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим на базе экономических, политических, научно-технических и культурных отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися в разных странах.

Механизм МЭО - система экономических инструментов, организационных мер и институтов, обеспечивающих осуществление МЭО.

Миграционная политика - политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов, включает два направления - иммиграционную, регламентирующую правила и нормы принятия иностранных граждан, и эмиграционную политику, регламентирующую правила и порядок выезда граждан страны за рубеж и защиту их прав в принимающих странах.

Миграция населения - перемещение населения между странами. Нелегальная миграция - незаконное межстрановое перемещение населения и рабочей силы, вызывающее жесткую реакцию со стороны миграционных служб государства, вплоть до депортации.

МЭО - система хозяйственных связей между экономиками различных стран, основанная на международном разделении труда.

Объекты МЭО - товары, услуги и материально-денежные и трудовые ресурсы, являющиеся предметом международного обмена.

Относительные преимущества - выгоды, связанные с относительной разницей в затратах на производство в странах-участницах внешней торговли.

Протекционизм - принцип внешнеторговой политики, предполагающий вмешательство государства во внешнеторговую деятельность, те или иные формы и методы государственного регулирования.

Свобода торговли - принцип внешнеторговой политики, предусматривающий свободу предпринимателей, фирм в принятии и осуществлении решений по ведению внешней торговли.

Субъекты МЭО - экономически обособленные стороны, осуществляющие международный обмен.

Таможенные пошлины - денежный сбор или инструмент административно-количественного регулирования импорта, взимаемый государством через сеть таможенных учреждений с товаров, имущества и ценностей при пересечении ими границы страны.

Таможенные тарифы - перечень товаров и система ставок, по которым они облагаются пошлинами; классическое средство общегосударственного экономического управления импортом.

Таможенный союз (ТС) - соглашение двух или более государств об упразднении таможенных пошлин в торговле между ними, форма коллективного протекционизма. Согласно ст. XIV ГАТТ, ТС предполагает замену нескольких таможенных территорий одной при полной отмене таможенных пошлин внутри ТС и создание единого внешнего таможенного тарифа.

Факторы производства - основные (земля, капитал, труд) элементы, определяющие условия производства и затраты на его осуществление.

Экономические аспекты глобальных проблем - экономические условия, ресурсы, направления и методы, обеспечивающие решение глобальных проблем.

Экспортная квота - количественный показатель, характеризующий значимость экспорта для экономики, отдельных отраслей и производств по тем или иным видам продукции.

Эмиграция - выезд граждан одной страны в другую страну с целью трудоустройства или смены места жительства и гражданства.

120 Тесты по дисциплине «Мировая экономика».

1. В структуру международных экономических отношений входит:
 - а) иностранные инвестиции;
 - б) международное разделение труда;
 - в) инвестиционный климат;
 - г) международная миграция рабочей силы;
 - д) б) и г).
2. Международное разделение труда это:
 - а) удовлетворение потребителей с наибольшими издержками производства;
 - б) ступень общественного территориального разделения труда между странами;
 - в) разделение процесса обмена.
3. Различия между импортной пошлиной и квотой состоит в том, что только пошлина:
 - а) приводит к сокращению международной торговли;
 - б) приводит к повышению цен;
 - в) приводит доходы в госбюджет;
 - г) способствует снижению жизненного уровня в стране;
 - д) все предыдущие ответы неверны.
4. Принципы сравнительного преимущества впервые сформулировал:
 - а) Томас Мальтус;
 - б) Адам Смит;
 - в) Пол Самуэльсон;
 - г) Давид Рикардо;
 - д) Альфред Маршалл.
5. Международные деньги - это:
 - а) иностранная валюта;
 - б) денежные средства, используемые в международных расчётах;
 - в) конвертируемая валюта.
6. Основными факторами, определяющими инвестиционный климат являются:
 - а) политические факторы и общие рыночные условия хозяйствования в регионе;
 - б) социальные и социокультурные факторы;
 - в) факторы экономического потенциала;
 - г) организационно-правовые факторы;
 - д) финансовые факторы;
 - е) все перечисленные ответы верны;
 - к) все перечисленные ответы не верны.
7. Для какого типа свободных экономических зон можно дать следующую характеристику: Концентрируется в банковском, страховом деле в трастовой деятельности и консалтинге:

- а) технопарк;
- б) макилорадос;
- в) бондовые склады;
- г) оффшорная зона;
- д) экопарки.

8. Определите основное преимущество, получаемое страной, принимающей рабочую силу:

- а) "утечка умов";
- б) бесплатное обучение рабочей силы новым профессиональным навыкам;
- в) повышение конкурентоспособности производимых страной товаров;
- г) обеспечение пенсиями, пособиями.

9. Что является целью международной системы управления наличностью?

- а) возврат процентов;
- б) избежать высоких налогов;
- в) оплата лицензий;
- г) курсовые премии от валютных операций.

10. Валютный курс зависит от:

- а) покупательной способности национальной валюты;
- б) уровня инфляции в стране;
- в) динамики процентных ставок;
- г) всех перечисленных факторов.

11. Резервная валюта - это:

- а) валютный резерв капитала;
- б) резервы центрального банка;
- в) валюта, в которой беспрепятственно осуществляются любые покупательные и платёжные операции.

12. Какой вклад вносят ТНК в развитие развивающихся стран:

- а) замедляют процесс инноваций;
- б) передают производственные технологии в некоторые отрасли;
- в) содействуют импорту оборудования.

13. Чили - это НИС какого поколения?

- а) 1 поколение;
- б) 2 поколения;
- в) 3 поколения;
- г) 4 поколения.

14. Какова экономическая основа интеграции:

- а) создание массовых рынков;
- б) реализация принципа сравнительных преимуществ;
- в) международное разделение труда и кооперирование;
- г) экономическое сближение стран, расположенных в одном регионе.

Выполните упражнения.

1. Постройте схему открытой экономики, состоящую из наиболее важных факторов, целей и задач, характеризующих её.

2. Попробуйте организовать предприятие, специализирующееся на выпуске полуфабрикатов или готовой продукции. Каковы будут кооперируемые связи.

3. Предположим, что спрос и предложение на рынке транзисторных радиоприёмников в США имеют следующую динамику:

Цена (долл.)	Объём спроса (млн. шт.)	Объём предложения (млн. шт.)
5	5	2
10	4	3
15	3	4
20	2	5

Спрос и предложение на рынке транзисторных радиоприёмников в Японии имеют следующую динамику:

Цена(долл.)	Объём спроса (млн. шт.)	Объём предложения (млн. шт.)
5	2,5	1
10	2,0	3
15	1,5	5
20	1,0	7

а) Предположим, что между двумя странами осуществляется свободная взаимная торговля. Какова будет равновесная цена на радиоприёмник?

б) Какая страна будет экспортировать радиоприёмники в другую страну?

в) Каков будет объём экспорта?

г) Предположим, что США вводят импортную пошлину в размере 10 долл. на каждый радиоприёмник. Что произойдёт с объёмом экспорта и импорта?

4. Приведите условные примеры, в каких случаях выгоден экспорт капиталов.

5. Определите потоки капитала и потоки доходов между страной-экспортёром и страной-импортёром капитала и подчеркните разницу между прямыми и портфельными инвестициями.

6. Исходя из разности свободных экономических зон постройте зависимость с точки зрения первичности создания того или иного типа в соответствующем регионе. При этом укажите конкретные гарантии и льготы.

7. Внесите предложения по экспортным и импортным потокам рабочей силы, определив факторы, влияющие на миграцию.

8. Выделите способы поддержания финансовой стабильности ТНК и объясните как проявляется особая финансовая стабильность ТНК по сравнению с другими компаниями.

9. Если ставка процента по долларовым срочным депозитам выше, чем по стерлинговым, какая валюта при срочных сделках будет котироваться с премией, а какая с дисконтом?

10. Валюты имеют следующую котировку по отношению к доллару:

1 доллар - 0,66 ф. стерлингов;

2,5 герм. Марки;

7 фр. франков;

1,9 швейц. франка. Определите кросс-курс этих валют друг к другу.

11. Приведите примеры развивающихся стран, занимающих весомое место в мире.

12. Выясните основные обстоятельства, играющие важную роль в привлечении ТНК в Азиатском регионе и определите являются ли они решающими между двумя моделями НИС?

13. Выделите основные проблемы у национальных производителей, возникающих при интеграции стран со слабой экономикой в мировое хозяйство. Проиллюстрируйте на примере России.

14. Какие, на ваш взгляд, основные параметры должны быть оговорены в договоре между странами об образовании таможенного союза?

Темы рефератов

1. Мировое хозяйство: основные черты и особенности развития.
2. Проблемы включения России в мировое хозяйство.
3. Интеграция Российской экономики в систему международных экономических отношений.
4. Всемирное хозяйство как совокупность национальных экономик.
5. Мировой рынок и эффективность разделения труда.
6. Состояние и проблемы внешней торговли России.
7. Роль и значение Всемирной торговой организации в современной международной торговле.
8. Вывоз капитала за границу: основные тенденции и перспективы развития.
9. Иностранные инвестиции в экономике России.
10. Инвестиционный климат в России.
11. Системы гарантий при привлечении иностранных инвестиций в России и за рубежом.
12. Государственное регулирование привлечения иностранных инвестиций.
13. Региональный аспект привлечения иностранных инвестиций в России и промышленно развитых странах.
14. Свободные экономические зоны в России.
15. Свободная таможенная зона в Ульяновске.
16. Особые экономические зоны Китая.
17. Россия и международный рынок труда.
18. Основные тенденции и перспективы развития ТНК.
19. ТНК и международные инвестиции.
20. Особенности и этапы развития международной валютной системы.
21. Международный валютный фонд и его роль в международных отношениях.
22. Развивающиеся страны: состояние и перспективы развития.
23. Иностранный капитал в экономике развивающихся стран.
24. Новые индустриальные страны (НИС) в системе мирового хозяйства: тенденции и особенности развития.
25. Возможности интеграции России в мировое хозяйство.
26. Региональная экономическая интеграция: тенденции и особенности.