Федеральное агентство по образованию

Тихоокеанский государственный университет

Контрольная работа

Дисциплина: «Международные экономические отношения»

Выполнил студент II курса

специальности: ФКу

Вариант № 23

Хабаровск 2008 г.

**Содержание:**

1. Торговая политика стран и Всемирная торговая организация (ГАТТ)

2. Влияние миграции капитала на экономику стран базирования и принимающей страны

2.1. Влияние миграции капитала на экономику принимающей страны

2.2. Инвестиционная привлекательность страны и факторы ее определяющие

Список литературы

**1. Торговая политика стран и Всемирная торговая организация (ГАТТ)**

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 регулирования приобретает более гибкий xapaктep в связи с расширением использования новейших средств протекционистской защиты. Протекционизм получает специфический региональный xapaктеp, принимает форму создания новых и расширения старых интеграционныx группировок. Так, например, соглашение об ассоциации почти 60 развивающихся стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана, заключенное с ЕС на базе Ломейских соглашений в70-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 регyлирования. 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.

Сосуществование 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 косвенный 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 материалоемких 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 от 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 максимальное значение 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 политического, военного и другого риска. Удлиняется срок страхования, облегчаются условия выплаты страховки и т.д.

Еще одна форма поддержки экспорта - помощь тем государственным представительствам за границей, которые занимаются рекламой национальныx товаров, поддержкой частных фирм и т.д. Это обычно принимает форму помощи в открытии заграничных контор, финансирования исследований иностранных рынков и т.д. Tак, Великобритания в 80-х годах ежегодно организовывала 300-100 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 общий курс 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 регулировании международной торговли прежде всего по линии Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и его преемницы - Всемирной торговой организации (ВТО).

**Многостороннее регулирование** внешней торговли

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) как глобальная организация, регyлирующая 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 регyлирование 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.

В конечном счете, определились следующие базовые положения и нормы, в соответствии с которыми осуществлялась деятельность ГАТТ и современной его преемницы ВТО:

• недискриминация, режим наибольшего благоприятствования, основанные на взаимном обеспечении равного подхода к товарам и услyгам происходящим из всех стран, и национального режима, или равного подхода к товарам и услугам импортного и отeчественного происхождения в отношении внутренних налогов и сборов, а также правил, регулирующих торговлю;

• неприменение количественных ограничений или аналогичных им мер в целях защиты национального рынка;

.• взаимность в предоставлении торговых уступок, связанных с расширением доступа товаров и услуг на рынки стран -членов;

• разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров с использованием специально созданного для этого в ВТО механизма.

• ведение внешнеторговых операций на частно-правовой основе.

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

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

ГАТТ не рекомендовал странам-участницам использовать квоты, а также экспортные или импортные лицензии. Однако в тексте ГААТ 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 было и отношение ГААТ к таким государственным мерам, как стимyлирование 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 ГААТ касался принципов принятия решений и действий - это отказ от односторонних действий в пользу переговоров и консультаций. Страны-участницы брали на себя обязательство не осуществлять односторонних действий, связанных с ограничением свободы торговли; все решения принимались только в процессе взаимных торговых переговоров в рамках раундов.

Основная деятельность ГААТ 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 ГААТ в ВТО в рамках ГААТ было проведено восемь таких раундов.

В 70-е годы, когда на повестку дня была поставлена задача регулирования нетарифных мер, принцип равенства уступок начал применяться в несколько модифицированном виде.

Две последние серии переговоров, начавшиеся с середины 70-x годов, приобрели особое значение, прежде всего, в связи со значительным расширением круга обсуждаемых вопросов. К традиционно обсуждаемым проблемам уровня таможенного налoгообложения 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 развивающиxся 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. Дополнительныe 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 карательные пошлины, как установлено в законе, не должны превышать демпинговую разницу, т.е. разницу 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 карательная пошлина не может быть выше 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.

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 стало 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 было уступкой странам ЕС.

Следующим крупным многосторонним соглашением в рамках ГАТТ стала специальная сессия в Уругвае (Пунта дель Эсте), 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 усиления 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.

Общим результатом стала ликвидация пошлин на 40% мирового импорта промышленных товаров к 1998 г. В результате снижения таможенных пошлин на другие товары общий размер таможенного налогообложения приближается к 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% экспортных и производственных субсидий. Одновременно предполагается отказ от всех форм регулирования сельскохозяйственной торговли в пользу таможенных тарифов.

Новым моментом в подходе ГААТ 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% общего импорта или 1% общей стоимости товара).

В числе других вопросов рассмотрены торговые аспекты права на интеллектуальную собственность и регулирование торговли услугами .

Важным результатом Уругвайского раунда стало принятие в апреле 1994 г. 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.

Предшественник ВТО - Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле - ГААТ (Тhe General Agreement оn tariffs and trade, GATT) было создано в 1947 г. на базе межправительственного многостороннего договора, содержавшего принципы и правила международной торговли, обязательные для стран-участниц. Основополагающие из них - недискриминация, режим наибольшего благоприятствования, взаимные уступки и снижение таможенных пошлин и других барьеров в ходе переговоров, ведение внешней торговли на частно правовой основе. Создание ВТО было провозглашено в апреле 1994 т. после интенсивных переговоров заключительной стадии Уругвайского раунда. Пакет документов ВТО (Тhe Wor1d Trade Organization) включает 56 правовых документов, составляющих несколько блоков. Прежде всего, это регулирующие деятельность и правила ГАТТ (50 соглашений в новой редакции 1994 г.), а также определяющие задачи и функции структур, созданных в свое время под эгидой ГАТТ (6 соглашений) и вошедших в ВТО: Генеральное соглашение по торговле услугами ГАТС (Тhe General Agreement оп Trade in Services GATS) и Соглашение по торговым аспектам прав Интеллектyальной Собственности ТРИПС (Тhe Agreement оп Trade Related As of Intellegtual Property Rights - TRIPS).

Во второй блок входят 12 многосторонних торговых соглашений (МТС), в том числе: по сельскому хозяйству; по применению санитарных и фитосанитарных мер; по текстильным изделиям и одежде; по техническим барьерам в торговле; по инвестиционным мерам, связанным с торговлей; по применению Статьи VI ГАТТ -94 (Антидемпинговая и компенсационная пошлины); по применению Статьи VII ГAТТ-94 (Оценка товаpa для таможенных целей); по субсидиям и компенсационным мерам) и др.

Далее - договоренности о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров и относительно механизма обзора торговой политики. Положения этих блоков пакета правовых документов обязательны к исполнению для всех стран-участниц и вступающих в ВТО.

В пакет правовых документов входят также плюрилатеральные соглашения (с ограниченным участием, т.е. необязательные для всех участников ВТО). Например, по торговле гражданской авиатехникой и по правительственным закупкам.

Наконец, так называемые секторальные тарифные инициативы, в которых на добровольной основе может участвовать часть стран-членов ВТО.

Мы достаточно подробно перечислили весь набор правовых документов ВТО, поскольку учет их положений необходим для решения вопроса о присоединении к этой организации.

К настоящему времени ВТО насчитывает 145 стран-участниц, на которые после приема Китая приходится почти 97% мировой торговли. Выработанные с учетом интересов многих государств и проверенные практикой правовые регламенты ВТО в принципе обеспечивают цивилизованные методы и формы внешнеторгового обмена, поэтому присоединение России к ней обусловлено и, очевидно, особенно в перспективе, принесет несомненные выгоды. Вопрос в том, каковы потери и выигрыши сейчас и что необходимо, чтобы уменьшить отрицательные и увеличить положительные результаты.

Принципиальная линия ВТО в этом вопросе - постепенное и последовательное преодоление административных мер и инструментов в этой области, преимущественная ориентация на экономические, тарифные рычаги. Это означает, что главное направление либерализации импорта - снижение ставок ввозных таможенных тарифов, импортных пошлин. Особая роль и эффективность. Использования тарифного регулирования на современном этапе развития мирохозяйственных связей, международной торговли определяется рядом объективных обстоятельств: во-первых, при достигнутом уровне товарно-денежных отношений, рыночных принципов формирования и развития МЭО, это достаточно действенный и гибкий инструмент экономического регулирования; во- вторых, таможенные тарифы применяют практически все cтpaны, что обусловливает их значение для формирования международных товарных потоков, а в конечном смысле структур экономик; в-третьих, национальные таможенные тарифы охватывают всю номенклатуру импорта, а не от дельные ее части или сферы ВЭД, как другие средства и инструменты регулирования; в-четвертых, они сравнительно просты и прозрачны, поддаются контролю.

Скоординированная либерализация международного обмена товарами в рамках ВТО, в конечном счете, выгодна странам, так как способствует решению минимум двух задач: прежде всего, при снижении импортных тарифов и связанными с этим изменениями относительных цен ресурсы перераспределяются в направлении производительной деятельности, обеспечивающей увеличение ВВП и повышение национального дохода. По оценке Всемирного банка, сокращение таможенных тарифов, осуществленное согласно договоренностям Уругвайского раунда, привело к увеличению национального дохода в странах-участницах ГАТТ на 0,3-0,4%; во-вторых, существенно большие выгоды в долгосрочном плане принесет адаптация экономики к технологическим инновациям, новым структурам производства и новым условиям конкуренции.

Это, безусловно, облегчает потребителям доступ к более качественным и, как правило, к менее дорогим товарам.

За период деятельности ГАТТ (ВТО); т.е. начиная с 1948 г. средний уровень таможенных тарифов снижен почти на порядок: с 43- 48% до 4-6%. При этом снижение было более существенным в экономически развитых странах и меньшим в развивающихся. Так, по данным упомянутого доклада Всемирного банка, в конце 80-х - начале 90-х годов в девяти развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки средняя тарифная ставка сложилась на уровне от 10% (1992 г., Чили) до 26-28% (Бангладеш и Филлипины) и 42%(Египет). Согласно сведениям ВТО, средневзвешенные импортные пошлины после завершения Уругвайского раунда составляли: в Мексике - 33,7%; Индии - 32,4%; Аргентине и Венесуеле 30,9%; Таиланде- 28,0%; Бразилии -27,0%; Турции - 22,3% и на Филлипинах- 22,2%. В развитых странах средневзвешенные тарифные ставки снизились с 6,3% (перед Уругвайским раундом) до 3,8% (после него). А по отдельным странам и группам стран соответсвенно США - до 3,5% (5,4 ); страны ЕС -3,6% (5,7); Канада - 4,8% (9;0); Япония - 1,7% (3,9).

Следует обратить внимание на довольно широкую дифференциацию ставок импортных пошлин в развитых странах. Как можно судить по данным ВТО, при указанных выше средних таможенных ставках, распределение их уровня по товарной номенклатуре импорта в США и странах ЕС соответственно следующее: беспошлинно США - 39,5%, ЕС - 37,7 %; от 01 до 5,0 - 42,9% и 34,2%;,5,1-10,0 - 10,2% и 19,0%; 10,1 - 15,0- 1,3% и 8,2%; 15,1 -35,0 - 6,0% и 9,9%, наконец, свыше 35,0 - 0,1 и нет.

Как видим, дифференциация ставок, их изменение по отдельным группам товаров активно используются с учетом конкретных ситуаций и задач внешнеторговой и в целом экономической политики в рамках правил ВТО.

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 про ведение 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 дейcтвуют три специальных субсовета по указанным направлениям.

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

**2. Влияние миграции капитала на экономику стран базирования и**

**принимающих стран**

**2.1 Влияние миграции капитала на экономику принимающей**

**страны**

Разные формы международных капиталопотоков оказывают различное влияние на экономику страны-реципиента.

Для принимающего государства потенциальные преимущества притока прямых зарубежных инвестиций включают в себя следующие элементы:

* Стабильный источник финансирования.
* Передача технологий, управленческих навыков, торговых марок, патентов и лицензий.
* Возможность экспортной диверсификации.
* Преимущества для квалифицированной рабочей силы в отраслях с высокой долей добавленной стоимости.
* Расширение связей с внешними рынками.
* Содействие росту конкурентоспособности принимающей экономики.

В мировой экономической литературе можно выделить два подхода к выявлению эффекта ПЗИ на экономику принимающей страны.

Первый подход характерен для традиционных теорий внешней торговли, которые определяют прямое воздействие вложения прямых или портфельных инвестиций на материально-вещественные факторы. Главное условие такой модели заключается в том, что ПЗИ увеличивают предельный продукт труда и уменьшают предельный продукт капитала.

Второй подход, связанный с теорией промышленной организации, делает акцент на косвенный или внешний эффект вложения инвестиций. При этом сторонники данной теории стремятся узнать, почему фирмы инвестируют за рубежом, а не производят аналогичные товары или услуги в своей стране. По их мнению, ПЗИ могут обеспечить экономическое развитие принимающей страны на основе содействия росту производительности труда и расширения экспорта. Однако, истинные связи между зарубежными ТНК и принимающими странами несколько варьируются между странами и отраслями. Важным критерием преимуществ, обеспечиваемых за счет ПЗИ, является характеристика экономики принимающей страны и ее инвестиционного климата.

Многие теории ТНК базируются на мнении о том, что зарубежное производство и торговля являются взаимозамещающими. Приток прямых зарубежных инвестиций влечет за собой передачу технологии, а также стимулирует эффект ее передачи местным, фирмам, что содействует более эффективному использованию имеющихся ресурсов. Правда, далеко не всегда в расчет принимается эффект передачи технологии. Он носит внешний характер и, в частности, содействует росту конкуренции на внутреннем pынкe принимающей страны.

Можно выделить три разновидности эффекта передачи технологии, сопутствующей инвестициям:

Демонстрационный или показательный эффект - национальные фирмы могyт внедрить переданную технологию путем копирования технических достижений.

Текучесть кадров рабочей силы - рабочие и служащие, повышающие квалификацию в рамках соответствующей ТНК, могут передать информацию местным фирмам или могyт организовать собственные компании, что способствует распространению технологии.

Установление и расширение производственных и прочих связей между зарубежными и национальными фирмами, что связно со спросом со стороны ТНК на получение местных услуг, товаров, производственных мощностей и др.

В целом, привлечение прямых зарубежных инвестиций и сопутствующей технологии, управленческих навыков и др. содействует модификации производственных методов национальных фирм. Но необходимо стимулирование притока именно прямы инвестиций, т.к без них передача таких технологий была бы просто невозможна. Покупка самих технологий - вещь дорогостоящая и часто недоступная для многих развивающихся стран и государств с переходной экономикой. Таким образом, ПЗИ могyr увеличить пакет имеющихся у местных фирм технологий. Важным является и факт адаптации новых технологий к местным условиям, при этом более быстрая адаптация необязательно оказывает внешний эффект на экономику принимающей страны. На внутреннем рынке зарубежные ТНК сталкиваются с более сильной конкуренцией со стороны местных фирм. Например, ТНК могут выбрать передачу технологий более низкого качества, если налицо, риск оттока или внедрения технологии местными фирмами.

Зарубежные инвестиции также позитивно влияют на рост производительности труда в принимающей стране. Правда, в последние несколько лет сформировалось далеко не однозначное мнение по этому вопросу. По некоторым исследованиям, иностранные инвестиции оказывают негативный эффект на положение местных фирм. В частности, значительные улучшения в производительности труда местных фирм могут быть получены без больших объемов капиталовложений, эффект которых скажется лишь в отдаленном будущем.

Зарубежные инвестиции стимулируют рост спроса на высококвалифицированную рабочую силу, повышают уровень благосостояния населения, так как ТНК платят более высокую зарплату по сравнению с местными фирмами. Но соответственно сокращаются прибыли местных фирм из-за несправедливой конкуренции. ТНК стимулируют производство промежуточной продукции, т.к. создают спрос на нее. Местные фирмы вынуждены создавать дополнительные производственные мощности, т.к. они не производили бы, такие товары при отсутствии спроса, со стороны ТНК. Этот apryмент наиболее значим для наименее развитых стран, которые практически не имеют собственных промышленных мощностей.

Наряду с позитивным влиянием притока ПЗИ на экономику принимающей страны есть и возможные негативные эффекты.

Один из них - эффект вытеснения внутренних капиталовложений иностранными инвестициями и вытеснения местных фирм более конкурентоспособными зарубежными ТНК. Но этот эффект далеко не однозначен, т.к. ПЗИ могут содействовать экспансии национальных фирм за счет роста производительности труда, внешнего эффекта от передачи технологии. Как показывают данные, увеличeниe нетто-притока ПЗИ на каждый доллар вложения сопровождается ростом совокупного капитала в принимающей стране на более чем один доллар (колебания в пределах 1,5-2,3 раза). Таким образом, ПЗИ содействуют экономическому росту на основе роста совокупных капиталов в принимающей стране.

Одним из существенных вопросов оценки влияния ПЗИ на экономическое развитие при ни мающих стран является увеличение совокупного объема капитальных фондов за счет притока зарубежных инвестиций, при этом наличие последних стимулирует новые капиталовложения, которых не было бы при отсутствии ПЗИ. Этот эффект получил название увеличения накопленных капиталов за счет привлечения зарубежных инвестиций (crowd-in). Противоположным является эффект вытеснения национальных инвестиций зарубежными (crowd-out).

Доля ПЗИ в совокупных капитальных ресурсах промышленно развитых стран примерно в два раза меньше, чем в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой, при этом за последние десять лет динамика этого показателя колебалась. Так, удельный вес прямых зарубежных инвестиций в накопленных капиталовложениях развитых государств практически не изменился:

в 1992-1996 гг. был равен 3,5%, в 1997-2001 гг. - 3,2%. В развивающихся странах - 3,4% и 6,8, в странах Центральной и Восточной Европы - 0,1 и 6,2% соответственно. Как видно из приведенных данных, прямые зарубежные инвестиции наиболее важны для развивающихся стран и государств с переходной экономикой.

ПЗИ не всегда эквивалентны новым вложениям зарубежных фирм. Например, многие инвестиции не становятся таковыми, если они осуществляются в форме международных слияний и приобретений, когда происходит передача прав собственности на имеющиеся активы от национальных фирм зарубежным компаниям (ранее уже упоминалось о том, что в последние годы роль такой формы ПЗИ постоянно растет). В некоторых странах капитал, вкладываемый ТНК, может превышать реальный объем ПЗИ в условиях финансирования инвестиций на основе заимствований на внутренних рынках. Этот феномен характерен для практики преимущественно развитых государств.

В целом, влияние ПЗИ на уровень накопления капитала может значительно варьироваться в разных странах в зависимости от национальной политики, форм зарубежных инвестиций, конкурентоспособности национальных компаний.

Для достижения эффекта увеличения капиталовложений необходимо наличие ряда условий в принимающей стране. Это - содействие внедрению новых товаров, услуг, технологий, отсутствовавших ранее в принимающей экономике и предназначенных для сбыта на внутреннем или внешних рынках. Taкие инвестиции оказывают более, благоприятное влияние, чем зарубежные капиталы вкладываемые в отрасли, в которых функционируют местные производители. В первом случае зарубежныe инвестиции оказывают позитивное влияние на капитальные фонды; т.к. национальные производители .не имеют соответствующего уровня знаний, оборудования, технологий для производства таких; товаров или услуг.

Если же инвестиции идут в отрасли, в которых действуют, конкурентоспособные национальные компании (или компании, paботающие на экспорт), то сам факт вложения иностранных инвестиций может лимитировать инвестиционные возможности, которые были доступны национальным производителям до появления ПЗИ. Другими словами, очевидно, что такие ПЗИ сокращают внутренние капиталы, которые могли бы быть вложены местными производителями в будущем. Вклад таких ПЗИ в совокупные капитальные фонды будет меньше по сравнению с объемом вложенных инвестиции.

Таким образом, отраслевое распределение зарубежных инвестиций значительно дифференцировано. ПЗИ и внутренние капиталовложения взаимно дополняют друг друга, если инвестиции вкладываются в менее развитые отрасли принимающей экономики (в зависимости от технологических факторов или отсутствия информации о зарубежных рынках). С другой стороны, ПЗИ вытесняют внутренние вложения, если в отрасли уже действуют различные национальные фирмы. То же самое происходит, если местные фирмы имеют доступ к технологиям, переданным ранее зарубежными ТНК

Но даже если зарубежные инвестиции не вытесняют национальные, тем не менее, они могут слабо стимулировать новые инвестиционные потоки или рост производства, т.е. могут и не оказывать существенного эффекта на увеличение внутренних капиталовложений.

Негативное влияние могут оказывать также портфельные инвестиции и реализация прямых инвестиций в форме международных слияний и приобретений. Интересно, что М&А запрещены в некоторых из наиболее развитых новых индустриальных экономиках. В частности, на Тайване зарубежная собственность ограничивается двумя путями: зарубежное физическое, или юридическое лицо может иметь в собственности не более 15% уставного капитала национальной компании, а все иностранные лица, взятые вместе, - не более 30% собственности национальных компаний. До азиатского финансового кризиса подобные ограничения применялись в Республике Корея.

В целом, эффект вытеснения национальных инвестиций фирм зарубежными прямыми капиталами; различается по странам. Так, по данным экспертов ЮНКТАД, в 1979-2001 гг. в развивающихся гocyдapствах Азии ПЗИ содействовали увеличению национальных капиталов, тогда как в латиноамериканских странах способствовали вытеснению. Последнее обстоятельство может быть связано с ростом национальных процентных ставок, заимствованием ТНК на национальных финансовых рынках, что привело к вытеснению капиталов национальных фирм. Кроме того, такие заимствования ухудшают динамику курса иностранной валюты в условиях дефицита платежного баланса, так как заимствования в национальной валюте можно конвертировать в зарубежную валюту и легко вывезти за рубеж.

Таким образом, позитивное влияние ПЗИ на экономику принимающей страны можно определить на следующих направлениях:

1. Создание дочерних компаний и филиалов ТНК содействует росту объема капиталовложений в экономику, росту производительности труда и уровня занятости.

2. Содействует передаче технологий, управленческих навыков,

маркетинговых навыков и др.

3. Расширение доступа на экспортные рынки, т.к. часто ТНК используются в качестве каналов перемещения товаров из одной страны на рынки других государств.

4. ТНК полностью покрывают риски, которые могут нести их филиалы, действующие в принимающих странах. Если операции филиалов нерентабельны, то доходы репатриируются, а значит, капиталовложения окупаются за счет полученной прибыли.

**Негативный эффект ПЗИ:**

1. Потеря контроля со стороны местных компаний над национальным производством и выбором стратегии национального развития фактически контроль над отдельными отраслями производства передается иностранцам, которые и оказывают влияние на определение стратегии развития.

2. ПЗИ могут вытеснять национальные компании на основе несправедливой конкуренции.

3. ПЗИ могут оказывать негативный эффект на состояние платежного баланса принимающей экономики, если производство филиалов требует крупных объемов импорта (при этом негативный эффект будет тем сильнее, чем больше производство нацелено на внутренний, а не на экспортный рынки).

4. В долгосрочной перспективе ПЗИ могут быть дорогостоящими, так как чем длительнее срок вложений, тем больше суммы репатриированных доходов и «роялти» (происходит т.н.«старение инвестиций», т.е. возможно наступление момента, когда объем вывезенного капитала в форме полученных доходов превысит объем вложенных ПЗИ).

Другая важная форма зарубежных капиталовложений - портфельные инвестиции также оказывают противоречивое влияние на принимающую экономику. Портфельные инвестиции являются формой финансирования экономики и не отражают специфику той или иной фирмы-инвестора, ее отpаслевое предпочтение. Их могут осуществлять как зарубежные компании, так и национальные фирмы. Иногда портфельные инвестиции стимулируют конкурентоспособность национальных фирм, так как увеличивают объем имеющихся ресурсов.

Такие формы портфельных вложений, как венчурный капитал первичные акции на национальных и международных рынках капитала, корпоративные облигации могут осуществлять непосредственный вклад в финансирование капиталовложений.

Другие формы - покупка иностранцами ценных бумаг на внутреннем вторичном рынке, большая часть правительстве облигаций и деривативы оказывают более сильный эффект на экономическое положение страны, содействуя росту потребления.

Портфельные инвестиции оказывают влияние на экономическое положение страны за счет роста активов, что способствует росту потребления материальных ценностей до тех пор, пока владельцы капиталов не решат инвестировать их в другие ценны маги или активы.

Покупка портфельных активов у резидентов стимулирует ликвидность банков и расширение объемов кредитования. Рост числа внутренних поглощений не всегда является плохим признаком, особенно если ведет к увеличению капиталовложений на основе эффекта акселератора. Тем не менее, если кредитный бум расширяет возможности финансовых спекуляций или оказывает сильное инфляционное давление, то происходит спад экономики.

Кроме того, зарубежные портфельные инвестиции увеличивают ликвидность национального рынка, а значит, благоприятно сказываются на экономическом развитии принимающей страны. Они могут содействовать укреплению финансовой инфраструктуры расширению финансового посредничества, увеличению объема рискового капитала и числа новых компаний.

Негативное влияние портфельных зарубежных инвестиций принимающую экономику можно определить следующим образом:

1. Издержки финансирования могут быть выше, чем получаемые преимущества. Если инвестиции в акционерный капитал включают определенный уровень распределения риска, то инвестиции в облигации его не содержат.

2. Основная негативная сторона - высокий риск нестабильности портфельных капиталопотоков.

**2.2 Инвестиционная привлекательность страны и факторы ее**

**определяющие**

Факторы, благоприятствующие вложению прямых и портфельных инвестиций в принимающую экономику, различаются по группам стран, однако имеют ряд общих характеристик.

В основе факторов инвестиционной привлекательности страны для ПЗИ лежит концепция ОЛИ, состоящая их трех элементов (ownership-specibic advantages; 1оcation-specific variables; intemalization advantаge - OLI).

Эта концепция предполагает:

* Наличие сравнительных преимуществ в области права собственности, в частности, собственной технологии или преимуществ, связанных с управлением.
* Наличие местных преимуществ в стране, например, емкий внутренний рынок, более низкие издержки производства, высоко, развитая инфраструктура, уровень квалификации и стоимость рабочей силы.
* Наличие максимальных преимуществ во внутрифирменных связях, конкуренции между независимыми инвесторами и реципиентами.

Первое и третье условия характеризуют специфику фирмы, а второе - особенности страны в целом. Если принимающая страна обладает только первым преимуществом, то фирма-инвестор избирает стратегию лицензирования или продажи патентов для доступа на внутренний рынок. Если же присутствуют первое и третье условия, то ПЗИ становятся наиболее предпочтительной формой капиталовложений в принимающyю экономику, если только присутствует второй фактор.

Конечно, между разными странами существуют национальные экономические и политические различия. Поэтому, чаще всего инвестиционная привлекательность страны трактуется более широко и включает макроэкономические факторы, право вой режим регулирования, в том числе меры по содействию и стимулированию инвестиций.

Исторически самым важным фактором, характеризующим привлекательность той или иной принимающей экономики, считал ось наличие разнообразных природных ресурсов. До сих пор ТНК участвуют в добыче ресурсов на основе заключения неакционерных соглашений и в меньшей степени на основе ПЗИ, хотя суммарный объем прямых зарубежных инвестиций, вложенных в добывающую промышленность во второй половине 90-х годов, уменьшился незначительно.

По многочисленным зарубежным опросам, одним из самых ,важных из группы макроэкономических факторов признается емкость внутреннего рынка принимающей страны, которая измеряется объемом валового внутреннего продукта и среднедушевыми доходами. Крупный по емкости рынок позволяет фирме реализовать преимущества масштаба экономики.

ТИК, избравшие экспорториентированную стратегию, учитывают факторы, содействующие снижению издержек производства, в том числе уровень квалификации рабочей силы, наличие адекватной инфраструктуры, а также доступ к технологиям и инновациям.

Привлекательность страны для прямого зарубежного инвестирования также определяется политической стабильностью, благоприятным и стабильным правовым и налоговым режимом. Современная мировая экономика характеризуется либерализацией и глобализацией, в этих условиях фирмы ищут страны и территории для прибыльного вложения капиталов с учетом развитой инфраструктуры) сложившейся деловой культуры, проведения приватизационных программ. Указанные нетрадиционные факторы особенно важны при принятии решения о капиталовложениях в экономику развивающихся стран и государств с переходной экономикой. Например, опыт трех стран Восточной Европы – Beнгрии; Чехии; и Словении - показал, что избранные способы приватизации крупных государственных фирм, желание правительств открыть стратегические отрасли для прямого зарубежного инвестирования имели значительное влияние на приток ПЗИ в эти государства, а также на расширение и изменение товарной структуры их экспорта.

Факторы инвестиционной привлекательности страны для вложения портфельных капиталов являются более комплексным включают общий предпринимательский климат, стратегию инвестора и особенности экономики принимающей страны. Начиная с 1993 г. наблюдался значительный рост портфельных зарубежных инвестиций, что можно объяснить действием следующих, факторов:

* Глобализация и либерализация финансовых рынков содействовали более свободному перемещению финансовых капиталов и' 50лее низкими издержками.
* Улучшение макроэкономической ситуации на многих развивающихся рынках (emerging markets) привело к более высоким темпам роста портфельных капиталовложений в них по сравнению с развитыми государствами.
* Благоприятная макроэкономическая ситуация в мире содействовала снижению процентных ставок и укреплению ликвидности международных финансовых рынков.
* Институционализация сбережений и рост профессионального управления активами (через совместные фонды, хеджевые фoнды и другие инвестиционные компании), уменьшили операционные издержки финансовых сделок по сравнению, например, с показателями коммерческих банков.
* Значительный прогресс в сфере коммуникационных и информационных технологий позволил более оперативно передавать огромный объем информации зарубежным странам и компаниям.

Проведение либерализации и структурных реформ в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой способствовали росту их привлекательности для зарубежных инвесторов, при размещении свободных финансовых средств. Так, значительно: увеличился объем инвестиционных активов институциональных инвесторов в странах ОЭСР. В 1998 г. совокупные нетто-активы пенсионных фондов стран ОЭСР оценивались в 11 трлн. долл., из которых 14% пришлось на трансграничные инвестиции, а совокупные активы совместных фондов в мире превысили 8 трлн. долл. (при этом только на американские фонды приходилось 5 трлн. долл.). Быстрые инновации в финансовой сфере и совокупность вышеприведенных факторов привели к изменению инвестиционных стратегий фирм, расширению перевода финансовых ресурсов на развивающиеся рынки, обеспечивающие потенциально более высокие доходы и преимущества диверсификации.

Макроэкономические факторы инвестиционной привлекательности страны для портфельных зарубежных инвестиций можно подразделить на две группы: экономические и правовые. Экономические факторы отражают общее состояние принимающей экономики. ИЗ группы этих факторов можно выделить высокие темпы экономического развития, стабильный валютный курс, уровень валютных резервов, состояние национальной банковской системы, ликвидность рынка облигаций и акций, уровень процентных ставок. Некоторые из этих факторов наиболее важны для компаний, инвестирующих в акционерный капитал, а другие для фирм, ориентирующихся на инвестиции с фиксированным доходом. Так, высокие темпы роста и ликвидность рынка акций имеют значение для портфельных инвесторов, вкладывающих средства в акционерный капитал. А степень ликвидности рынка облигаций и уровень процентных ставок привлекает инвесторов в капитал с фиксированными доходами.

Правовой климат принимающей страны также имеет значение, т.к. он определяет влияние государства на инвестиционную сферу. В связи с этим имеют значение такие факторы, как свобода перевода дивидендов и капитала, размер налогов на доходы от капитала, регулирование рынков ценных бумаг, быстрота и эффективность механизма урегулирования споров, наличие института национальных брокеров и попечителей, степень защиты инвестиционных прав, специфика бухгалтерского учета и процедуры охраны коммерческой и иной информации. Следует отметить, что важна вся совокупность факторов, а не наличие их порознь.

**Список использованной литературы:**

1. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения.- М.: Финансы и статистика,2001.

2.Давыдов О.Д. Внешняя торговля: время перемен.- М., 2000.

3.Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация.- М., 2002.

4. Киреев А. Международная экономика.- М.: МО,2001.

5. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения.- М.,2001.

6. Щетинин В.Д. Международные экономические отношения. Курс лекций.- М.,2005.

7. Международные экономические отношения/ Под ред. Р.И. Хасбулатова. М., 2002.

8. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И.П. Фаминского. М.,2004.