Тема 1. Мировая экономика: сущность и особенности развития в современных условиях

1. Предмет мировая экономика и МЭО.Этапы развития мирового хозяйства.
2. Основные черты и особенности мирового хозяйства.

*1. Мировая экономика* – совокупная экономическая деятельность (предпринимательство, бизнес) субъектов экономики всех стран мира, в пределах и за пределами национальных границ государств. В курсе экономической теории она называется *мегаэкономикой, т. е. большая.*

Этапы развития мирового хозяйства

После того как мировая экономика сложилась на рубеже веков, она претерпела значительные изменения, пройдя через ряд этапов:

1. Период с начала Первой мировой войны до начала 50-х гг. характеризуется сворачиванием мирохозяйственных связей (в ходе двух мировых войн, революций и гражданских войн, экономического кризиса 30-х гг.) в сочетании с частичным восстановлением их в 20-е гг. и после Второй мировой войны. В результате объем мировой торговли вышел на уровень 1913 г. только спустя сорок лет, а объем движения факторов производства — еще позже, если судить по международному движению капитала.

2. Период 50 —70-х гг. был временем, когда возникали интеграционные группировки (ЕС, СЭВ), бурно шел процесс транснационализации и на этой основе активно перемещались между странами знания (технологии), предпринимательские способности и предпринимательский капитал, восстановился мировой рынок ссудного капитала и когда на свою особую роль в мировом хозяйстве стали претендовать социалистические и развивающиеся страны.

3. Период 80 —90-х гг. характеризуется прежде всего тем, что для наиболее развитых стран он стал временем перехода в эру постиндустриализации, для многих отставших стран — активного преодоления своего экономического отставания (Китай и новые индустриальные страны), для бывших социалистических стран — возвращения к рыночной экономике, для всех стран — либерализации внутренней и внешней хозяйственной жизни и ее глобализация.

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

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

2. Основные черты развития мирового хозяйства

Мировое хозяйство в XXI вв, основывается на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации производства и капитала. Достигнутая степень единства торговли, производства и кредитно-финансовой сферы большинства стран мира служит признаком формирования международного хозяйственного комплекса. Мировое хозяйство становится по своей сути не только более однородным, но и глубоко интернациональным.

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

1. Углубленное развитие международного разделения труда — международной специализации и кооперирования производства.
2. Высокая степень интенсивности международного движения (мобильности) факторов производства: капитала, рабочей силы, технологии, информации.
3. Глобальность сферы международного товарного обмена, капиталопотоков, трудовой миграции, информации.
4. Интернационализация производства и капитала. Рост международных форм производства на предприятиях, располагающихся в разных странах, в первую очередь в рамках крупнейших международных корпораций.
5. Возникновение и развитие национальных экономик открытого типа, общая либерализация внешнеэкономических связей.
6. Формирование самостоятельной международной финансовой сферы, непосредственно не связанной с обслуживанием товародвижения и факторов производства. Иными словами, возникновение международной финансовой экономики. Характерной чертой этой экономики стало преобладание финансовых рынков над рынками материальных товаров и ресурсов. Объемы сделок на фьючерсных, международных обменных валютных (FOREX), международных кредитных и инвестиционных рынках на несколько порядков превосходит объемы традиционной товарообменной торговли.
7. Информатизация, информатизационные технологии превращаются в один из важнейших аспектов развития международной экономики.

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

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

Это, прежде всего, межгосударственные организации, учреждения конференции, поскольку в системе регулирования международных экономических отношений центральное место занимает государство, международная система государств. Именно государства являются основным субъектом одной из важнейших отраслей международного права — международного экономического права.

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

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

Действующие лица в международной экономике, несмотря на наличие государственных границ, функционируют как составные части общей хозяйственной системы. Происходит *интернационализация* и *глобализация хозяйственной жизни.* За этими понятиями стоит эффективное функционирование многоуровневой мировой системы хозяйственных связей, объединяющей отдельные страны в глобальный мировой комплекс.

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

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

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

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

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

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

Принимая во внимание как позитивные, так и негативные аспекты глобализации, следует признать, что формирование глобальной экономики — это важный признак того, что прежняя мировая экономика, основанная на самодостаточности национальных культур и устойчивости сугубо специфических хозяйственных укладов, начинает подходить к этапу своего логического завершения. На наших глазах появляется новая структура и форма организации мировой экономики. Глобальная международная экономика становится новой реальностью, подчиняющейся новым закономерностям, которые предстоит изучать и осознанно использовать.

*Субъектами* мировой экономики являются хозяйствующие единицы, обладающие необходимым капиталом, способные организовать производственную деятельность на национальном и межнациональном экономическом пространстве и обладающие определенными международными правами и обязанностями. К ним относятся: национальные правительства и его органы, транснациональные компании, транснациональные банки, региональные интегрирующие хозяйственные объединения и союзы, фирмы и частные предприниматели.

Для выделения *подсистем мирового хозяйства* применяют ряд критериев:

* социально-экономическая структура хозяйства. Имеются страны, в которых преобладает частная собственность на средства производства и страны с общественной собственностью на средства производства;
* уровень экономического развития. Его характеризуют объемом ВВП на душу населения. 30 стран с высоким душевым доходом - свыше 9 тыс. долл. – США, Канада, Япония, Израиль, Южная Корея, Сингапур, Кувейт, ОАЭ, страны ЕС. Кроме Албании, Греции и республик бывшей Югославии. 80 стран со средним уровнем душевого дохода (от 750 до 8,5 тыс. долл.) – Греция, Бразилия, Уругвай, отдельные из Азии и Африки. Порядка 60 стран с низким уровнем доходов – до 750 долл. – Индия, Китай, Пакистан,6 бывших республик СССР. Замыкает группу Эфиопия, Танзания, Сомали.
* тип экономического развития. Экстенсивный рост достигается за счет количественного увеличения используемых ресурсов производства при некотором качественном сдвиге. Интенсивный тип развития базируется на качественном улучшении факторов производства и продукции. Растут и масштабы производства.
* важным признаком принадлежности к подсистеме является величина экономического потенциала страны. Поэтому Китай, Индию некоторые авторы выделяют в особую подсистему

На основании этих критериев сегодня в мировой системе выделяют *подсистемы*:

* 1. промышленно развитые (капиталистические) страны;
  2. страны с переходной экономикой, в прошлом социалистические или с централизованным планированием экономики;
  3. развивающиеся страны.

Подсистема развитых капиталистических стран занимает ведущее положение в мировой экономике. К ней относятся 28 стран, входящих в ОЭСР. Все они, кроме Японии и Южной Кореи, являются европейскими или производными от Западной Европы (США, Канада). В них проживает 15,6 % населения планеты, но сосредоточено почти 80 % мирового экономического потенциала.

1. Считается, что развитие их экономики базируется на капиталистическом способе производства – совокупности и взаимодействии производительных сил (факторов производства) и производственных отношений, основанных на частной собственности на средства производства и рабочую силу, и связанные с ней формы распределения произведенного продукта, его обмена и потребления.

Капиталистический способ производства отрицает внеэкономическое принуждение и утверждает формально (юридически) равноправные товарно-денежные отношения. Не владеющая средствами производства (орудиями и предметами труда) рабочая сила продает свою способность к труду собственнику средств производства, обеспечивая ему в процессе ее использования (труда) прибавочную стоимость (прибыль). Получение прибыли является основной целью производства, что создает стимул для ее бесконечного увеличения, побуждения увеличивать производительность труда, введения новой техники.

2. Эти страны выделяются среди всех подсистем мирового хозяйства

высоким уровнем экономического развития. По ВВП на душу населения, подсчитанному на основе валютных курсов, они превышают среднемировой уровень в 5,4 раза, при подсчете по паритету покупательной способности (ППС) – в 3,8 раза.

3. В классовую структуру этих стран входит рабочий класс - совокупность наемных работников, крупная, средняя и мелкая буржуазия - собственники средств производства и получаемой продукции, крестьяне - мелкие собственники в сельском хозяйстве, работающие на себя без найма других лиц, а также промежуточный слой – интеллигенция, представленная наемными работниками умственного труда.

4. В процессе общественно- экономического развития в них сложилось гражданское общество – совокупность самодеятельных независимых от государства организаций, связывающих все общество по горизонтали, нередко противостоящих ему.

Помимо общих черт, между группами стран имеются различия в социальном и политическом устройстве. Ученые выделяют *4 социально - экономические модели.*

*Либеральная (свобода) модель:* США, Англии и Канады характеризуется превосходством частной акционерной собственности над государственной и доминированием частных решений в сфере производства, инвестирования, сбыта, использования рабочей силы. Конкуренция товаропроизводителей заставляет повышать качество изделий, снижать издержки производства и увеличивать прибыль. Отличительная черта использования рабочей силы – отсутствие массовых рабочих партий, децентрализованная система профсоюзов, отсутствие трудовых соглашений на национальном уровне, заключение отраслевых и локальных трудовых соглашений не в один период. Все это обеспечивает разобщенность действий рабочего класса.

*Либерально-реформистская модель или рейнская модель:* близка к либеральной и представляет собой регулируемое рыночное хозяйство с достаточно развитой системой государственного социального обеспечения. Правительства, организации предпринимателей и профсоюзы проводят переговоры, стремясь достичь согласования интересов при урегулировании трудовых отношений. Для этих стран характерно достаточно сильное, но снижающееся профсоюзное движение. Сюда, видимо, можно отнести Италию, Францию, Испанию, Грецию.

*Корпоративная модель:* Швеции, других Северных стран и Австрии представляет собой систему регулируемого государством рынка. Эта модель имеет два вида: *демократический корпоративизм или социал-реформистский, иерархический.*

*Демократическая:* преобладает в странах, где долгое время у власти находились социал-демократы. Эта модель основана на поиске социального согласия. Для нее характерны сильные профсоюзы, централизованные переговоры по заработанной плате, добровольная и постоянная координация конфликтных целей.

*Иерархический корпоративизм:* в Японии и Южной Корее характеризуется тоже активным участием государства в регулировании использования факторов производства. Существует тесная связь между правительством, банками и основными корпорациями. Особенность рынка труда – одновременное заключение соглашений по всем отраслям на внутрифирменном уровне.

*Социально-рыночная модель: ФРГ* несколько ближе к корпоративной, чем к либеральной. Она предусматривает поддержку тех, кто испытывает социальные трудности в нерегулируемом капитализме. Это – молодежь, фермеры, малообеспеченные семья, мелкие и средние фирмы, которые не могут противостоять напору крупных ТНК. Данная система в значительной степени опирается на негласный консенсус общественных и политических сил, тесное взаимодействие банков и др. компаний.

Подсистема развивающихся стран включает 4/5 стран мира. В них проживает более 77 % населения Земли. К этой подсистеме относят все страны Азии, кроме Японии, Южной Кореи, Тайваня, Сингапура, все страны Африки, исключая ЮАР, а также страны Латинской Америки.

Основными их общими признаками считают:

1. Эти страны образовались в результате национально-освободительной борьбы в 50-60-е годы ХХ в. (Латиноамериканские – в первой половине ХIХ в.), т.е. *были когда-то колониальными* части ныне развитых стран: Англии, Португалии, Франции, Голландии, Японии и др.
2. В них до сих пор *сосуществуют разнородные производительные силы – до индустриальные и индустриальные.* Долгое время развитие осуществлялось очень медленно.
3. Разнородность производительных сил предопределила *многоукладност*ь их экономик от патриархально-общинной, мелкотоварной до корпоративной и монополистической. Эти секторы имеют различные по содержанию производственные отношения. Каждый уклад, особенно традиционный, имеет свой уровень развития, собственную систему ценностей, особый образ жизни населения. Вследствие этого хозяйственные связи между укладами ограничены.
4. Один из их признаков – слаборазвитость, характеризуемая уровнем душевого дохода, и отсталость, характеризуемая низким уровнем развития факторов производства. В 1950 г. в некоторых восточных странах уровень жизни был ниже, чем в 1800 г.
5. Отсталость предопределила зависимость этих стран от промышленно развитых. Экономическое развитие колоний определялось не нуждами последних, а потребностями метрополий, вывозивших из них сырье.
6. В отличие от развитых стран структура населения здесь носит, помимо социального характера, религиозное деление, этническое, кастовое, клановое. Огромная нищета значительной части населения здесь приводит к постоянной социальной напряженности.
7. Эти страны еще не преодолели общинный тип отношений, уходящий к родовому строю. Гражданское общество здесь еще не отделяется от государства.

Ряд развивающихся стран развиваются более высокими темпами и добились существенных увеличений ВВП, выпуска промышленной и другой продукции. Их ныне выделяют в группу *новых индустриализирующихся стран (НИС).* Промышленный сектор в их экономике дает 20 и более процентов ВВП. Основной статьей экспорта 15 таких стран стали обработанные товары.

В зависимости от уровня экономического развития эти *страны делят на: страны с высоким, средним и низким уровнем дохода*. Выделяют также страны – *экспортеры и импортеры нефти, страны с высоким уровнем задолженности.* К наименее развитым относят Бангладеш (120 млн. чел), Эфиопию (60 млн. чел.) ДР Конго (50 млн.чел). 73 % их жителей заняты в сельском хозяйстве.

Тема 2 Уровень экономического развития страны и ее участие в мировом хозяйстве

1. Понятие и сущность международного разделения труда.
2. Основные факторы, влияющие на участие страны в МРТ.
3. Международная специализация и кооперирование производства.
4. Сущность открытой экономики. Тенденция к открытой экономике.
5. Участия России в МРТ.

1.

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

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

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

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

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

2. Основные факторы, влияющие на участие страны в МРТ

К числу этих факторов можно отнести:

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

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

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

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

Следует иметь в виду, что все названные факторы не абсолютны в своем проявлении. Их влияние может быть в той или иной степени уменьшено, например, изменением международной конкурентоспособности местной продукции, ограничениями экспорта.

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

3. Международная специализация и кооперирование производства

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

*Международная специализация производства*

Международная специализация производства (МСП) развивается по двум направлениям — производственному и территориальному. В свою очередь, производственное направление подразделяется на:

- межотраслевую специализацию;

- внутриотраслевую специализацию;

- специализацию отдельных предприятий.

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

- отдельных стран;

- группы стран;

- регионов.

К числу основных видов МСП относятся:

- предметная (производство готовых изделий) специализация;

- подетальная (производство частей и компонентов изделий) специализация;

- технологическая или стадийная специализация.

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

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

Подетальная специализация в системе МСП — это специализация на производстве отдельных деталей, узлов, агрегатов с их последующей поставкой предприятию, собирающему эти части и производящему готовый продукт.

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

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

*Международное кооперирование производства*

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

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

МКП в ее развитых формах охватывает различные сферы кооперирования:

1. Международное производственно-технологическое кооперирование.

В эту сферу входят:

• вопросы передачи лицензий и использования прав собственности;

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

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

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

3. Послепродажное обслуживание техники.

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

- осуществление совместных программ;

- специализация в договорном порядке;

- создание совместных предприятий.

*Международное производство*

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

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

Международное производство базируется как на «старом», традиционном МРТ — специализации различных стран и регионов, так и на новом МРТ, которое вовлекает в свою орбиту ряд развивающихся стран с новыми для них функциями в производственных отношениях. Речь идет в первую очередь о создании в этих странах ряда предприятий и производств, некоторых новых отраслей промышленности (швейной, электротехнической, электронной), связанных с системой тесных производственно-кооперационных отношений с предприятиями крупнейших международных корпораций. Международные корпорации выносят свои филиалы за рубеж, где изготавливаются детали, компоненты, полуфабрикаты. Сборка осуществляется в стране базирования международных корпораций, в то же время сборочные производства переносятся в развивающиеся страны. Это дает ряд преимуществ. Появляется возможность экономить на транспортных расходах, так как перевозка машин и оборудования в разобранном виде обходится дешевле. Международные корпорации повышают конкурентоспособность своего экспорта за счет разницы в импортных пошлинах на собранные машины и на комплектный набор компонентов такой машины. Наконец, заработная плата работников в развивающихся странах, занятых на производстве, подконтрольном международной корпорации, ниже, чем в стране ее базирования.

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

Международное производство, формируемое международными корпорациями, становится неотъемлемой частью и базой их мирохозяйственных связей, внешней торговли, перемещения капитала, инвестиций, передачи технологий. Вместе с тем современное международное производство не может быть сведено только к совокупности примеров, связанных с деятельностью международных корпораций. Наряду с этим существует разнообразие международного совместного производства. Оно складывается между юридически и экономически самостоятельными хозяйственными единицами в многообразных формах межфирменного производственного кооперирования. Что касается участия России в МРТ со своей готовой продукцией, то пока перспективы малообнадеживающие. Определенные возможности имеются только у неэлектромеханического машиностроения, включая общее машиностроение и производство специализированного промышленного оборудования, в рамках расширения техносодействия и производственной кооперации с традиционными партнерами в регионах СНГ и Восточной Европы, а также среди развивающихся стран.

Магистральное направление мирохозяйственной стратегии России состоит в развитии наукоемкой готовой продукции (авиационное машиностроение, научные приборы и инструменты, средства телекоммуникаций, некоторые виды химической продукции, фармацевтические товары). Вся эта продукция имеет устойчивые и растущие рынки сбыта за рубежом. Пока же (в середине 90-х гг.) доля продукции высокотехнологичных отраслей в российском экспорте товаров обрабатывающей промышленности составляет 5%, что значительно ниже среднего показателя по странам Организации экономического сотрудничества и развития (23—25% в первой половине 90-х гг.) (см. рис. 1).

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

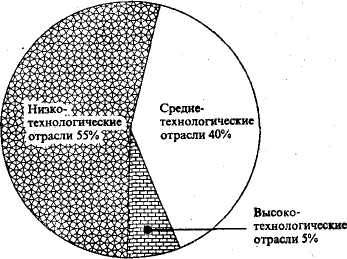


Рис. 1 Экспорт продукции обрабатывающей промышленности в 1999 г. (классификация по уровню технологичности)

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

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

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

4. Сущность открытой экономики. Тенденция к открытой экономике

Одной из ведущих тенденций мирохозяйственного развития послевоенных десятилетий явился последовательный переход многих стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку.

Для нормального функционирования мировой экономики (единого рыночного пространства) необходимо, в конечном счете, достичь полной свободы торговли между странами — такой же, какая ныне характерна для торговых отношений внутри каждого государства с рыночной экономикой.

*Факторы развития открытости экономики*

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

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

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

С 60-х гг. процессы открытости начинают распространяться на ряд развивающихся государств. С начала 80-х гг. приверженность политике открытости декларирует Китай.

*Понятие «открытость экономики»*

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

Открытость экономики следует понимать как антипод автаркии, т. е. экономики самообеспечения, опоры на собственные силы в ее крайних проявлениях. Становление открытой экономики — объективная тенденция мирового развития.

Открытая экономика предполагает целостность национальной экономики, единый экономический комплекс, интегрированный в мировое хозяйство, мировой рынок.

Открытая экономика — это ликвидация государственной монополии внешней торговли (по большинству позиций при сохранении государственного контроля), эффективное использование принципа сравнительных преимуществ в международном разделении труда, активное использование различных форм совместного предпринимательства, организация зон свободного предпринимательства. Одним из важнейших критериев открытой экономики является благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капиталовложений, технологий, информации в рамках, обусловленных экономической целесообразностью и международной конкурентоспособностью (на отраслевом и микроэкономическом уровне). Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации, рабочей силы.

*Преимущества открытой экономики*

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

•углублению международной специализации и кооперирования производства;

•рациональному распределению ресурсов в зависимости от степени ее эффективности;

• распространению мирового опыта через систему МЭО;

• росту конкуренции между отечественными производителями, стимулируемому конкуренцией на мировом рынке.

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

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

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

Тема 3-4 Основы международной торговли: Международное регулирование мировой торговли. Всемирная торговая организация

1. Понятие и сущность международной торговли.
2. Концепции международной торговли.
3. Внешнеторговая политика: ее виды и методы.
4. Международное регулирование мировой торговли.
5. Всемирная торговая организация и ее роль в регулировании международной торговли.

1

Еще ни одна страна не смогла создать здоровую экономику без внешней торговли.

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

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

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

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

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

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

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

Объем международной торговли подсчитывается путем суммирования объемов экспорта всех стран.

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

2. Концепции международной торговли

*Меркантилизм*

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

*Классическая теория международной торговли*

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

*Теория сравнительных преимуществ*

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

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

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

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

*Схема Хекшера—Олина*

Согласно теории Хекшера—Олина страны будут стремиться экспортировать товары, требующие значительных затрат факторов производства, которыми они располагают в относительном избытке. И, соответственно, товары, требующие небольших затрат дефицитных для страны факторов, в обмен на товары, производимые с использованием факторов в обратном отношении. В результате в скрытом виде будут экспортироваться избыточные факторы, и импортироваться дефицитные факторы производства. Теория Хекшера—Олина успешно объясняет многие закономерности международной торговли. Страны действительно вывозят преимущественно ту продукцию, в затратах на производство которой преобладают относительно избыточные у них ресурсы. Однако не все явления международной торговли укладываются в схему, предложенную Хекшером и Олином. Структура производственных ресурсов, которыми располагают промышленно развитые страны, постепенно выравнивается. Центр тяжести в мировой торговле постепенно смещается к взаимной торговле «подобными» товарами между «подобными» странами.

*Парадокс Леонтьева*

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

3

*Внешнеторговая политика –* это деятельность государства, направленная на развитие и регулирование торговых отношений с другими странами мира и/или их группировками (ЕС), с целью укрепления позиций страны и ее бизнеса на мировой экономической арене.

Внешнеторговая политика государства тесно взаимосвязана с внутренней экономической политикой, составляя вместе с ней общую экономическую политику страны.

Внешнеторговая политика государства складывается из ее стратегии и совокупности конкретных методов и средств ее реализации.

Стратегия внешнеторговой политики состоит, прежде всего, в определении ее целей и в решение концептуальных, главных для развития и регулирования внешней торговли вопросов.

Двумя основными разновидностями внешнеторговой политики на сегодня является.

Протекционизм – выступает как внешнеторговая политика государства, направленная на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а нередко и на развертывание и поддержку деятельности отечественного бизнеса на внешних рынках - как на рынках отдельных стран и регионов, так и конкретных товарных сегментах мирового рынка.

Либерализация, напротив, предполагает снятие всевозможных барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических связей в целом.

В чистом виде встречаются редко, поэтому на практике, как правило, реализуется некий комбинированный вариант, сочетающий в себе элементы протекционизма и либерализма.

*Нетарифные ограничения* - любые ограничения, кроме тарифов, которые препятствуют свободному потоку международной торговли.

1. паратарифные методы;
2. меры контроля за ценами;
3. финансовые меры;
4. меры количественного контроля;
5. меры автоматического лицензирования;
6. монополистические меры;
7. технические меры.

Тарифные методы являются наиболее распространенными и постоянно используемыми - в форме импортных и экспортных пошлин.

Существенное значение для их рассмотрения имеет понятие импортного таможенного тарифа (ИТТ).

*Главными составляющими являются:*

- Перечень ввозимых товаров;

- Метод определения таможенной цены ввозимых товаров и взимание пошлин;

- Механизм введения, изменения или отмены пошлин;

- Правила определения страны происхождения товара;

- Пределы полномочий органов исполнительной власти в таможенной области.

Они базируются на законодательных актах и таможенных кодексах.

В зависимости от направления движения товаров пошлины бывают импорт, экспорт, транзит.

И в соответствии со способом установления пошлин различают:

1. адвалорные пошлины;
2. специфические;
3. комбинированные.

Наиболее распространенными являются первые.

*Адвалорные* пошлины устанавливаются в виде процентов от стоимости товара (причем, чем больше в нем добавленной стоимости, тем процент выше).

Теперь давайте подробнее рассмотрим нетарифные меры государственного регулирования внешней торговли.

Они представляют собой совокупность экономических, административных и технических мер.

*Экономические меры* включают, контроль таможенной стоимости, валютный контроль.

*Финансовые* меры (субсидии, санкции), а также защитные меры, к которым относятся особые виды пошлин (антидемпинговые, компенсационные, специальные) и дополнительные таможенные обложения (акцизы, НДС).

*Административные* включают запрет (эмбарго), лицензирование, квотирование и экспортный контроль.

*Паратарифные методы* – представляют собой виды платежей, которые взимаются с иностранных товаров при их ввозе на территорию данной страны. К ним относятся: таможенные сборы, внутренние налоги (НДС, акцизы), специальные целевые сборы (охрана окружающей среды (Австрия, Дания), за пластиковые контейнеры (Италия), защита растений (Швейцария), на борьбу с мусором (Финляндия).

*Меры контроля за ценами* (*антидемпинговые)*- это меры борьбы с искусственным занижением цен на импортированные в данную страну товары и меры, направленные против экспортных субсидий, предоставляемых правительствами иностранных государств отечественным фирмам - экспортерам *(компенсационные меры).*

*Количественный контроль (квотирование)* связан с использованием особых правил совершения валютных операций в ходе внешнеторгового обмена. Например, введение обязательной продажи части валютной выручки, полученной от внешнеторговых операций.

*Финансовые меры* связаны с установлением странам соответственных количественных ограничений на ввоз и вывоз конкретного товара.

*Автоматическое лицензирование* – для ввоза товара необходимо получить лицензию.

С введением лицензирования осуществляется мониторинг за торговлей данными товарами.

В рамках ВТО действует “Соглашение о процедурах импортного лицензирования” или “Кодекс по импортному лицензированию”.

*Монополистические меры* - государство устанавливает свою монополию на торговлю определенными товарами вообще или только на внешнюю торговлю ими.

Это мотивируется соображениями поддержания общественной морали, здоровья, нравственности (алкоголь, табак), обеспечения стабильного снабжения населения лекарствами (фармацевтика), продовольственной безопасности (зерно), санитарно-ветеринарными соображениями (продовольствие).

*Технические барьеры* – связаны с осуществлением контроля импортных товаров с точки зрения их соответствия национальным стандартам безопасности и качества. Например, требования к упаковке, маркировке, защите жизни людей и животных, растений, защите окружающей среды и национальной безопасности.

Они обязательны для определенного вида товаров.

В рамках ВТО действует:

Соглашение по техническим барьерам в торговле (ТБТ).

Это соглашение предусматривает право за всеми странами устанавливать обязательные технические стандарты.

4. Международное регулирование мировой торговли

Помимо форм государственного регулирования внешней торговли во второй половине XX и начале XXI в. получили свое развитие и различные формы и методы ее международного регулирования. Это проявляется как в форме деятельности региональных экономических организаций, союзов и группировок, так и в деятельности организаций, по существу, общемирового масштаба, охватывающих подавляющую часть современной международной торговли.

К числу крупнейших региональных экономических и торговых блоков (группировок) стран современного мира можно отнести ЕС, Северо-Американское соглашение о свободной торговле (НАФТА), Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ), Организацию Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Евразийское экономическое сообщество (в составе Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана) и др. В целом в мире существует около 100 различных торгово-экономических союзов и группировок.

Несмотря на превалирование в международной торговле тенденций ее либерализации, на уровне не только отдельных государств, но и торгово-экономических блоков и союзов действуют формы протекционистской политики. С одной стороны, эти блоки и союзы способствуют развитию международной торговли (снимая барьеры во взаимной торговле стран — участниц этих союзов), а с другой — они устанавливают определенные барьеры для «третьих» стран, не входящих в их состав, и для других торгово-экономических союзов.

Таким образом, в ходе процесса либерализации международной торговли и ее развития в направлении формирования единой, глобальной системы международной торговли проявляется очевидное противоречие — этот процесс нередко «преломляется» через формирование региональных торгово-экономических союзов, у которых есть реальные проблемы взаимодействия между собой и с не входящими в их состав странами.

Хотя все страны в своей внешнеторговой политике исходят из собственных национальных экономических интересов (а также из групповых интересов торгово-экономических блоков, помимо которых имеются еще и корпоративные интересы), они объективно вовлечены в процесс интернационализации экономической жизни, все больше приобретающий черты глобализации. Поэтому актуальной является необходимость согласованного регулирования международной торговли на многосторонней основе. Это позволяет решить целый ряд реальных проблем:

* «сгладить» противоречия между странами в сфере внешней торговли;
* добиться определенных компромиссов и единообразия в регулировании внешней торговли между отдельными странами и экономическими группировками.

К настоящему времени сложились и действуют многочисленные международные организации, ассоциации, советы, заключены многосторонние международные соглашения, решающие проблемы координации международной торговли в различных сегментах мирового рынка.

Так, с целью регулирования международной торговли некоторыми сырьевыми товарами заключены многосторонние соглашения и созданы международные организации с участием государств-импортеров и экспортеров: по какао - Международная организация по какао — МОКК*,* по кофе - Международная организация по кофе — МОК*,* no натуральному каучуку - Международная организация по натуральному каучуку — МОНК*,* по сахару - Международная организация по сахару, Страны — экспортеры нефти представлены в деятельности ОПЕК - Организации стран — экспортеров нефти*.*

Кроме того, действуют межгосударственные ассоциации или международные советы, а также международные консультативные организации экспортеров меди, бокситов, железной руды, ртути, вольфрама, олова, серебра, фосфатов, древесины тропических пород, кожи, зерна, кокосовых продуктов, джута, хлопка, черного перца, чая, бананов, арахиса, цитрусовых, мяса и маслосемян. Действуют международные исследовательские группы по сырьевым товарам (например, по каучуку, по свинцу и цинку, по меди).

В рамках ООН международное регулирование мировой торговли осуществляется *Конференцией ООН по торговле и развитию ЮНКТАД* и *Комиссией ООН по праву международной торговли ЮНСИТРАЛ.* Одновременно с ними действуют *ВТО,* а также *Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО,* входящие в группу «Автономные организации, связанные с ООН». Наиболее существенную роль при этом играет ВТО.

ЮНКТАД была создана в 1964 г. в качестве специального постоянного органа ООН. В 2000 г. членами ЮНКТАД были 185 государств — членов ООН и 3 члена представляли специализированные агентства.

К основным целям ЮНКТАД относятся:

• содействие развитию международной торговли в целях ускорения экономического роста и развития, особенно в развивающихся странах;

• установление принципов и политики, касающихся международной торговли и связанных с ней проблем экономического развития, в частности финансов, инвестиций, передачи технологии;

* рассмотрение и содействие организации деятельности других учреждений в рамках системы ООН в области международной торговли и соответствующих проблем экономического развития;
* принятие в случае необходимости мер для ведения переговоров и утверждения многосторонних правовых актов в области торговли;
* согласование политики правительств и региональных экономических группировок в области торговли и связанного с ней развития, выступая в качестве центра такого согласования.

К основным направлениям деятельности ЮНКТАД относятся:

* регулирование торговых и экономических отношений между государствами, разработка концепций и принципов развития мировой торговли;
* разработка мер по регулированию международной торговли сырьевыми товарами, разработка мер и средств торговой политики и экономического сотрудничества, содействие развитию экономического сотрудничества между развивающимися странами;

• проведение совещаний экспертов, представителей правительств, дипломатических переговорных конференций с целью согласования политики правительств и региональных экономических группировок по вопросам развития мировой торговли и других проблем;

• регулирование ограничительной деловой практики.

Важным направлением деятельности ЮНКТАД является ведение аналитической работы по широкому кругу проблем. В 1996 г. IX сессия ЮНКТАД выделила четыре важнейших направления этой работы: глобализация и развитие; инвестиции, развитие предприятий и технологий; международная торговля товарами и услугами; развитие инфраструктуры в сфере услуг.

ЮНКТАД также выполняет роль форума для обсуждения и сопоставления позиций правительств различных стран по широкому кругу вопросов международных экономических отношений, а также для переговоров между различными группами стран по конкретным вопросам международной торговли и развития. Кроме того, ЮНКТАД содействует координации деятельности в рамках ООН по вопросам международной торговли и решает проблемы сотрудничества с международными экономическими организациями, прежде всего с ВТО, МТЦ ЮНКТАД/ВТО, с целью устранения дублирования и согласования направлений деятельности.

Всемирная торговая организация и ее роль в регулировании международной торговли

С точки зрения степени охвата современной международной торговли (более 95 % в начале 2004 г.) крупнейшей организацией, в рамках которой проходят переговоры и консультации по проблемам международной торговли, является ВТО*.*

Ее предшественником явилось *Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ),* подписанное в Женеве в 1947 г. ГАТТ представляло собой многостороннее соглашение об основных принципах, нормах и правилах ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. Важно то, что принципы, нормы и правила ГАТТ были выработаны на основе мировой практики и не только определяли многосторонние условия международной торговли, но и были положены в основу национального регулирования внешней торговли странами — участницами ГАТТ.

Если в 1948 г. доля стран — членов ГАТТ в мировом суммированном экспорте составляла 60,4 %, то в начале 2004 г. доля стран-членов ВТО превышала уже 95 %.

За годы существования ГАТТ было проведено 8 раундов — конференций по фундаментальным вопросам развития международной торговли. На Уругвайском раунде 1986—1994 гг. было принято решение о создании на базе ГАТТ ВТО. Были приняты новые соглашения. Таким образом, ВТО представлено целой системой соглашений.

Это, прежде всего, Генеральное соглашение по тарифам и торговле в редакции 1994 г. — ГАТТ—1994, играющее определяющую роль в общей системе соглашений в рамках ВТО. Это Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС*),* Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС*),* Соглашение о торговых аспектах инвестиционных мер (ТРИМС*).*

Основу деятельности ВТО составляет ГАТТ—1994, главными принципами которого являются:

1. Режим наибольшего благоприятствования (осуществление торговли без дискриминации).
2. Принцип правомочности применения тех или иных средств внешнеторгового регулирования (в соответствии с которым защита отечественной промышленности от иностранной конкуренции может осуществляться только путем установления таможенных пошлин, а не количественных ограничений).

3. Сокращение пошлин в результате многосторонних переговоров и исключение возможности их повышения в дальнейшем.

1. Предоставление консультаций странам-участницам с целью урегулирования проблем международной торговли (т.е. все  
   возникающие в рамках ГАТТ проблемы международной торговли  
   должны решаться путем переговоров).
2. Развитие международной торговли на основе справедливой конкуренции.
3. Предоставление льготного режима международной торговли  
   для развивающихся стран.
4. Заключение региональных торговых соглашений.
5. Установление особых норм регулирования международной  
   торговли для текстиля и одежды.

Тема 5 Международное движение капитала

1. Международное движение капитала: понятие, сущность. Факторы, стимулирующие вывоз и ввоз капитала.
2. Основные формы международного капитала.
3. Россия на международном рынке капитала.

1

МДК, его активная миграция между странами является важнейшей составной частью и формой современных международных экономических отношений. Движение капитала существенно отличается от движения товаров. Вывоз капитала представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной и денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны.

Основной предпосылкой вывоза капитала является относительный избыток капитала в данной стране, его перенакопление.

*Международное движение капитала* – это встречное движение капиталов между странами, приносящее их собственникам доход.

Многие страны являются экспортерами и импортерами капитала: происходит так называемые перекрестные инвестиции.

*Важнейшими причинами вывоза капитала являются:*

- Несовпадение спроса на капитал и его предложение в различных секторах народного хозяйства.

- Появление возможности освоения местных товарных рынков. При этом капитал эксплуатируется для того, чтобы проложить дорогу экспорту товаров, стимулировать спрос на собственную продукцию.

- Наличие в странах, куда экспортируется капитал более дешевого сырья и рабочей силы. Например, труд немецкого рабочего стоит в 4 раза больше чем тайваньского, в 9 раз больше бразильского и в 54 раза больше российского.

- Стабильная политическая обстановка и благоприятный инвестиционный климат, льготный режим.

- Более низкие экологические стандарты в принимающей стране, нежели в стране доноре.

- Принуждение к трансграничному перемещению капитала (бегство капитала, нестабильная социально - политическая, экономическая ситуация, резкое ухудшение финансовой конъюнктуры).

Особую роль здесь играют международные корпорации.

Это связано несколько с поиском наиболее благоприятных условий хозяйствования, сколько со скупкой за границей уже существующих компаний (поглощение конкурентных фирм). Можно еще отнести и факт проникновения корпораций окольными путями в страны третьего мира, где устанавливаются высокие тарифные и нетарифные ограничения.

Например, Израиль, Корея ввели запрет на ввоз Японского авто, но этот запрет не распространяется на США, где есть филиалы японских фирм.

*Факторы, стимулирующие вывоз капитала:*

- Растущая взаимосвязь и взаимодополняемость национальных экономик (интернационализация производства) установление и поддержка экономического роста, развитие передовых отраслей, промышленности.

- Экономическая политика промышленно развитых стран.

- Вложения ТНК в дочерние предприятия (в рамках одной корпорации устанавливают тесное сотрудничество в рамках отраслевой, технологической специализации). Экономическое поведение развивающих стран (привлечение иностранного капитала путем либеральной политики).

2.

*Основные формы международного капитал:.*

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

Движение капитала осуществляется в качестве:

- Прямых инвестиций в промышленность, торговлю и другие сегменты.

- Портфельные инвестиции (облигации, акции, ценные бумаги).

- Среднесрочные и долгосрочные международные кредиты.

- Экономическая помощь (безвозмездными или в виде льготных кредитов). В последние 2 десятилетия стал, заметен рост инвестиций в сферу услуг по сравнению с добывающей и обрабатывающей промышленностей.

Так, Япония и Германия занимает 2 и 3 места по объему прямых инвестиций это примерно 50%. Весьма заметной тенденцией уже в 90гг. явилась резкое возрастание роли фондового рынка в движении капитала, где обосновался громадный частный капитал: 555 млрд. $ банковских активов против 2,3 трлн. $ на рынках капитала. Важной чертой является активизация миграции капитала между развивающимися странами и особенно между НИС. Рекордные объемы прямых инвестиций поступили в развивающиеся страны из развитых стран - до 100 млрд. $. Основной поток приходится на Азию и Латинскую Америку. Китай преуспел как в привлечении капитала, так и в экспорте - приток составляет 50 млрд. $. Привлекает надежность, высокие темпы экономического развития, политическая стабильность: за 90гг. ВВП Китая вырос на 15%. Китай вывез 18 млрд. $. Увеличивается поток иностранного капитала в страны Восточной Европы и СНГ. Основной поток в Венгрию, Польшу, Чехию. Эти страны получили 3,5 млрд. $ из них 50% пришлось на Венгрию.

Характерно, что вывоз капитала за границу *регулируется в* *меньшей степени*, чем приток иностранных капиталов.

*Государство использует следующие меры регулирования:*

*Финансовое воздействие:* ускоренная амортизация, налоговые льготы, субсидии, займы, страхование.

*Нефинансовое воздействие:* предоставление земельных участков, обеспечение инфраструктурной, оказание технической помощи.

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

- Вывоз капитала за рубеж без адекватного привлечения иностранных инвестиций ведет к замедлению экономического развития.

- Вывоз отрицательно сказывается на уровне занятости.

- Неблагоприятно сказывается на платежном балансе страны.

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

- Регулируемый импорт капитала способствует экономическому росту страны;

- Привлекаемый капитал создает новые технологии, эффективный менеджмент;

- Улучшение платежного баланса.

*Но имеются и отрицательные последствия:*

Иностранный капитал может вытеснять местный из прибыльных отраслей; иностранный капитал может принести товары на рынке, которые прошли свой жизненный цикл; импорт ссудного капитала ведет к увеличению внешней задолженности страны.

3

*Факторы, играющие положительную роль в привлечении иностранных инвестиций в Россию:*

- Богатые и недорогие природные ресурсы (нефть, газ, полиметаллы, алмаз, лес).

- Огромный внутренний рынок.

- Кадры с высоким уровнем базового образования, с быстрым восприятием новейших технологий в производстве и управлении.

- Дешевая рабочая сила.

- Отсутствие серьезной конкуренции российских производителей.

- Процесс приватизации с возможным участием иностранных инвестиций.

- Возможность получения сверхприбыли.

Иностранный капитал в России присутствует как в государстве, так и в частной форме, в смешанном виде и в виде капитала международных организаций.

Инвестиции поступают в Россию, как прямые инвестиции, так и в форме портфельных инвестиций и в виде ссудного капитала.

Применяя, международную классификацию потоков иностранных инвестиций в Российском платежном балансе различают, три вида инвестиций:

*прямые, портфельные, «прочие».*

К «прочим» иностранным инвестициям относятся операции со следующими основными финансовыми инструментами:

- наличная валюта;

- текущие счета и депозиты;

- торговые счета и депозиты;

- ссуды и займы;

- просроченная задолженность.

Одной из популярных форм привлечения прямых инвестиций в российскую экономику - создание предприятий с иностранными инвестициями.

Что касается портфельных инвестиций, то здесь их доля возрастает по итогам приватизации, около 10%. В России более 20 комплексов, которые занимаются покупкой российских ценных бумаг.

Наибольший интерес представляют следующие отрасли:

1. ТЭК.
2. Алюминиевые заводы.
3. Связь и коммуникация.
4. Порты и пароходство.
5. Производство цемента.
6. Минеральные удобрения.
7. Горнодобывающая промышленность.
8. Пищевая промышленность.

Зарубежные инвесторы в целом считают Россию довольно привлеченной для портфельных инвестиций, объясняя это низкими ценами на фондовых рынках на акции, высокими темпами развития рынка, снижение политического риска, стабилизации экономики, высокой доходностью ценных бумаг.

Новым явлением для российской экономики стал приток капитала из НИС. Недавно их привлекала только сырьевая база, сейчас уделяется внимание проектам технологической и инфраструктурной области. Такой интерес связан с развитием Дальнего Востока. Им нужно сырье и поэтому они готовы вкладывать капитал в высокотехнологические объекты, поддерживая обрабатывающую промышленность.

В тоже время наряду с положительными моментами участия иностранного капитала в развитии российской экономики вызвало ряд отрицательных последствий. Приоритетное внимание западных фирм к добыче и экспорту энергоносителей вызвало не только разбазаривание не возобновляемых ресурсов, но и дальнейшую гипертрофию добывающих отраслей.

Отсутствует жесткий экологический контроль за действиями ряда предприятий с иностранным капиталом, что наносит непоправимый вред окружающей среде.

Участие западного капитала в приватизации государственной собственности при крайне заниженном курсе рубля позволило за бесценок скупать ряд важных объектов (50% заводов по производству минеральных удобрений скуплены бывшими советскими гражданами и работают на внешний рынок).

Капиталы нередко используются как способ отмывания «грязных денег» из стран Запада. Бытует мнение, что Россия может превратиться в международную "прачечную" по отмыванию денег, имеющие криминальное происхождение.

В связи с этим необходим строгий контроль со стороны государства, а также доброжелательная политика для поддержки инвестиций в те отрасли и регионы, с которыми связаны стратегические экономические интересы.

Тема 6 Международная миграция рабочей силы

1. Международная трудовая миграция: понятие, сущность. Виды международной миграции, динамика.
2. Основные формы регулирование миграционных потоков.
3. Россия на международном рынке труда.

1

К началу XXI столетия международная миграция рабочей силы приобрела значительные масштабы, что отражает общее возрастание международной мобильности факторов производства в современной мировой экономике. В мировой миграционный процесс трудящихся вовлечены практически все страны. По данным ООН, в 2000 г. общее число международных мигрантов, т.е. лиц, проживающих за пределами страны происхождения, достигло 175 млн. человек, более чем, удвоившись по сравнению с 1970 г., что составляло примерно 3 % населения планеты. При этом более половины из них являлись выходцами из развивающихся стран и 2 /3 международных мигрантов находились в промышленно развитых странах.

Для оценки и классификации международных мигрантов специалистами используются особые критерии. Однако в современноммире еще не существует действительно единой практики идентификации международных мигрантов, что затрудняет анализ этого сложного и динамичного процесса.

*Международная трудовая миграция* понимается как эмиграция и иммиграция людей в трудоспособном возрасте с целью получения работы вне своей страны проживания в течение определенного периода времени.

В ее основе лежит действие двух основных факторов:

1) усиление интернационализации экономической жизни в принципе (что объективно ведет к возрастанию международной мобильности всех факторов производства, в данном случае — рабочей силы);

2) усиление неравномерности развития мировой экономики, когда возрастание масштабов международной трудовой миграции становится следствием определенных диспропорций в развитии мировой экономики.

Этот процесс особенно активно развивался в последние десятилетия XX в., когда перемещения рабочих через государственные границы стали приобретать массовый характер, превратились в один из важных составных элементов функционирования мирового хозяйства. *После Второй мировой войны* и развала колониальной системы определилось главное направление перемещения трудовых ресурсов: из трудоизбыточных районов Азии и Африки — в Западную Европу. По своей численности оно превзошло направление миграций в Северную Америку и другие регионы. Именно в эти годы окончательно сформировался международный рынок труда.

*В 70-е гг.* центром притяжения рабочей силы стали богатые нефтедобывающие страны Арабского Востока

*Для конца 80-х — начала 90-х гг*. были характерны кардинальные политические и экономические изменения, особенно в государствах Центральной и Восточной Европы, которые наряду с открытием границ и новыми подходами во взаимоотношениях Востока и Запада вызвали к жизни мощные миграционные потоки.

*В 80—90-е гг.* наряду с Западной Европой возникают и другие центры притяжения иностранных рабочих, появление которых знаменует новые моменты в международных миграциях, а именно — трудовую миграцию из одних развивающихся государств в другие, перемещение иностранной рабочей силы из более развитых в менее развитые страны, что в целом не характерно для международных миграций в прошлом. Такие центры образовались на Ближнем и Среднем Востоке (Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт, Ливия, Ирак и др.), в Латинской Америке (Аргентина, Венесуэла, Бразилия), в Юго-Восточной Азии (Сингапур, Гонконг, Япония) и на юге Африки (ЮАР).

Большинство иностранных рабочих стремятся найти работу в соседних странах. Преобладающую их долю составляют *временные рабочие,* приезжающие на заработки в определенный сезон или на определенный период времени в связи с возникновением необходимости в специалистах той или иной квалификации. Многие развитые страны предоставляют иностранцам право на получение временной работы в соответствии с заключенным контрактом, а также возможность повысить свою квалификацию.

*Межконтинентальная* миграция все более начинает замещаться *внутриконтинентальной.* Хотя пока нет точных статистических данных, общепризнанно, что значительная часть рабочих-иммигрантов в Западной Европе сейчас прибывает из восточноевропейского региона, в том числе из России.

Фактором, сдерживающим рост трудовой миграции из развивающихся стран, стало существенное расширение экспорта предпринимательского капитала из высокоразвитых стран в менее развитые. Импортируемый капитал создает дополнительные производственные мощности и новые рабочие места в странах — экспортерах рабочей силы, что ослабляет стремление людей к выезду на работу за границу. Такое же влияние оказывают иностранные государственные и частные долгосрочные кредиты менее развитым странам.

Существенное воздействие на процессы международной трудовой миграции оказывает деятельность современных ТНК, формирующих свои собственные внутренние рынки. В соответствии с докладом ЮНКТАД о мировых инвестициях 2003 г. в 2002 г. ТНК обеспечивали за рубежом рабочими местами более 53 млн. человек.

Трудовая миграция превратилась в сложный и многофакторный процесс перемещения населения. Это обострило политические и социально-экономические проблемы в странах ЕС, вызвало к жизни волну антииммиграционных настроений.

Остро встала проблема *нелегальной иммиграции* и проникновения на Запад организованной преступности с Востока.

Рост масштабов международной миграции и особенно рост масштабов нелегальной международной миграции объективно поставили вопрос об усилении роли государств в регулировании данного процесса, а также о межгосударственном, многостороннем регулировании.

2

В 90-е гг. *основным методом регулирования рабочей силы* стал и, видимо, останется в будущем, контроль за количеством мигрантов, прибывших в страну по контракту. *Главными целями разработки и реализации мер*, связанных с использованием иностранной рабочей силы, являются необходимость защиты национального рынка труда от неконтролируемого притока рабочих-мигрантов и обеспечение рационального использования иностранных рабочих.

Одной из *важных форм регулирования импорта рабочей силы* выступают международные соглашения, цель которых — упорядочить процесс трудовой иммиграции введением соответствующих квот. Существует система норм, опираясь на которую, уполномоченные ведомства принимающих стран регулируют импорт рабочей силы. *К ним относятся* правительственные постановления, президентские указы, министерские декреты, иммиграционные акты, специальные положения по трудовой иммиграции, соответствующие статьи трудового законодательства и уголовного кодекса.

Международная миграция и ее правовое оформление в перспективе будут продолжаться. Все большая часть рабочей силы, поступая на мировой рынок, становится товаром глобального масштаба. Регулирование ее потоков и ее цена все чаще определяются не отдельными государствами и ТНК, а общим развитием мирового рынка.

*Основными видами безработицы* являются:

*фрикционная* — связана с профессиональными, возрастными, региональными перемещениями работников. Это лица наемного труда, которые, покинув предыдущее место работы, находятся в процессе перехода на новое место. Отличительный признак этого вида безработицы — добровольность и небольшая продолжительность;

*структурная —* является результатом изменений в технологии, технике и структуре производства, а также потребительского спроса. Этот вид носит, как правило, долговременный характер, требует дополнительных затрат на переквалификацию, а иногда и на перемену места жительства;

*циклическая —* обусловлена неравномерным характером  
воспроизводственного процесса в рыночной экономике: она увеличивается в период кризиса и снижается в условиях подъема экономики. Особенно возрастает такая безработица при переходе к новым способам производства на основе революционных сдвигов в его организации и технологии.

Рынок трудовых ресурсов не вполне сопоставим с рынками других ресурсов. Труд, в отличие от других товаров, не подвергается хранению, он выступает в качестве фактора производства других товаров и связан со сложным комплексом социальных отношений. Непросто оценить потенциал работника, к тому же его квалификация приобретается не только до прихода на рынок труда, но и на производстве, а производительность труда можно повысить различными методами мотивации. Вдобавок возможности работника во многих случаях зависят от коллективных усилий.

Таким образом, рынок труда, подчиняясь в целом законам спроса и предложения, во многих отношениях представляет собой специфический рынок. Здесь регуляторами являются факторы не только макро- и микроэкономические, но и социальные, социально-психологические, не всегда имеющие отношение к зарплате. Ввиду этого он постоянно подвергается воздействию со стороны государства, корпораций, профсоюзов и международных организаций — МОТ и др.

Формированию международного рынка труда способствовало углубление международного разделения труда. Его развитие — объективный результат возрастания мобильности двух главных факторов производства — труда и капитала. Капитал предъявляет растущий спрос не только на рабочую силу страны своего базирования, но и на иностранную, которая при прочих равных условиях может обладать рядом преимуществ (дисциплинированность, относительно невысокая стоимость). Такой спрос реально проявил себя тогда, когда возник массированный экспорт частного производственного капитала и началось создание им в других странах предприятий с использованием местной рабочей силы, начали складываться более или менее целостные международные воспроизводственные комплексы.

Серьезным фактором формирования мирового рынка труда стали возросшая способность и стремление рабочей силы к межрегиональным и межотраслевым передвижениям. Помимо чисто экономических здесь действуют и иные мотивы: поиск более высокого социального статуса и возможности самоутверждения; неудовлетворенность общими условиями проживания в своих странах (например, «экологические беженцы»); бегство из зон этнической напряженности и военных конфликтов.

Таким образом, *международная трудовая миграция* — объективный многогранный процесс, в основе которого лежат как экономические, так и внеэкономические факторы. *Стране-донору* (экспортеру рабочей силы) она приносит некоторые преимущества:

Сокращаются безработица и расходы по ее социальному обслуживанию.

Граждане, работающие за рубежом, приобретают более высокую квалификацию и переводят часть своего дохода на родину, улучшая платежный баланс страны.

Эмигрантами нередко осуществляется личное инвестирование в отечественную экономику (путем покупки средств производства, земли, недвижимости, ценных бумаг и т.д. у себя на родине).

Часть эмигрантов возвращается домой, привозя с собой капитал, достаточный для начала предпринимательской деятельности. В результате в относительно менее развитых странах возникают малые и средние фирмы, оживляется предпринимательская деятельность.

*Государство* (страна — экспортер рабочей силы) получает налоги с прибыли фирм-посредников, работающих в данной сфере деятельности.

Страны-экспортеры получают валютные поступления от стран — импортеров рабочей силы, идущие на воспроизводство трудовых ресурсов, в социальную сферу, на образование и т.д.

Кроме этих элементов общего эффекта для экономики страны — экспортера рабочей силы есть и прямые платежи в государственный бюджет, которые вносят в виде налогов эмигранты (если это оговорено в законодательстве или межправительственных соглашениях). Например, в Турции молодые эмигранты вносят в государственный бюджет специальные платежи за отсрочку от военной службы. В целом же реальные поступления от международной миграции в национальную экономику страны — экспортера рабочей силы оказывается часто весьма значительными.

*К отрицательным последствиям* трудовой эмиграции относятся следующие:

Рабочая сила, на воспроизводство которой были затрачены национальные ресурсы, создает ВВП не у себя дома, а за рубежом.

За границу уходит наиболее конкурентоспособная и предприимчивая часть населения, ослабляя тем самым национальную экономику. Отток научно-технической интеллигенции (утечка умов) отрицательно влияет на научный и образовательный потенциал страны.

Массовый отъезд молодых людей, преимущественно мужчин, отрицательным образом отражается на демографической ситуации.

*Для стран — импортеров* («реципиентов») рабочей силы трудовая миграция также имеет как положительные стороны (привлечение дешевой рабочей силы, снижение собственных расходов на обучение работников и их социальную защиту, обеспечение занятости в отраслях, нуждающихся в рабочей силе низкой квалификации), так и отрицательные (повышение социальной напряженности, частые правонарушения — нередко на почве межнациональных конфликтов, и др.).

3. Россия и международный рынок труда

На протяжении большей части XX в. международный рынок труда формировался без участия России. В период, когда складывались основные потоки международной миграции, Советский Союз (как и другие социалистические страны) проводил политику жесткого контроля за всеми формами движения трудовых ресурсов. Вместе с тем СССР, как и другие страны социализма, не мог оставаться полностью в стороне от процессов, происходивших на мировой арене. Значительное число рабочих и специалистов ежегодно выезжали из Советского Союза в другие государства, в основном социалистические (Китай, Монголия, КНДР, Куба, Вьетнам), а также страны «третьего мира» (Индия, Египет, Сирия, Ирак и др.), в которых они занимались разведкой и добычей полезных ископаемых, сооружением различных объектов гражданского и военного назначения. По некоторым оценкам, в 70—80-е гг. за пределами СССР работало ежегодно в среднем около 300 тыс. советских граждан.

В свою очередь Советский Союз принимал у себя определенное количество трудящихся-мигрантов по контрактам с иностранными фирмами. В начале 1990 г. в СССР работало около 200 тыс. граждан из социалистических стран (в том числе из Вьетнама около 82 тыс., из Румынии — 53 тыс., из Болгарии — 37 тыс., из КНДР — 20 тыс., из ГДР — 14,7 тыс., из Польши — 13,5 тыс., из Венгрии — 4,1 тыс., из Кубы — 0,8 тыс.). С началом перестройки, а затем и распадом СССР меняются подходы к трудовой миграции.

В настоящее время по мере формирования реального внутреннего рынка труда в России все более отчетливо проявляются и элементы международного рынка труда: экспорт и импорт рабочей силы, а также участие в международном рынке труда без прямой эмиграции из России. *Вопросами международной миграции в РФ* в 90-е гг. занималась Федеральная миграционная служба России, затем с 2000 г. — Министерство по делам Федерации, национальной и миграционной политики РФ, а с 2002 г. — *Федеральная миграционная служба МВД РФ.*

Уже сейчас Россия одновременно импортирует и экспортирует рабочую силу, чему в немалой степени способствовало появление «ближнего зарубежья», превратившего внутреннюю миграцию в бывшем СССР в международную миграцию.

По официальным данным Госкомстата России, валовая миграция (суммированный показатель числа граждан России, выезжающих за рубеж, и иностранцев, въезжающих в РФ) за период 1992—2002 гг. превысила 9,8 млн. человек. При этом на протяжении всего указанного периода миграционное сальдо (разница между числом въезжающих в страну и числом выезжающих из нее) в России было положительным, достигнув в 2002 г. итоговой суммы более чем в 3,5 млн. человек. Иными словами, в страну больше въезжало иностранных граждан, чем выезжало из нее граждан РФ.

Причины этого явления связаны:

* с экономическими и социально-политическими последствиями распада СССР;
* с изменением национально-политической ориентации во  
  вновь возникших на постсоветском пространстве государствах (когда их руководство в своей деятельности встало на путь фактического свертывания связей с Россией);
* с более стабильным экономическим положением России (с конца 90-х гг.) и более высоким уровнем жизни в ней по сравнению со многими странами СНГ, а также Азии, Африки, Ближнего и Среднего Востока;
* с существенно лучшими возможностями, чем во многих  
  сопредельных странах, решения проблем занятости.

В целом же к началу XXIв. Россия вошла в тройку ведущих стран — центров иммиграции (после США и Германии). Всего официально въехало в РФ за 11 лет 6,7 млн. человек. Несмотря на то, что число государств — экспортеров рабочей силы в Россию давно уже превышает сотню стран, в реальной практике подавляющая часть въезжающей в РФ иностранной рабочей силы приходится на достаточно ограниченное количество государств. Так, на долю Украины, Белоруссии, Турции, Китая, КНДР, к концу 90-х гг. приходилось более 68 % всей иностранной рабочей силы, и плюс Югославии, Польши, Грузии, Молдавии, Армении — примерно 83 %. При этом Украина и Белоруссия дают почти 72 % всей рабочей силы из ближнего зарубежья, а Турция, Китай, КНДР и Югославия — свыше 33 % работников из стран дальнего зарубежья. К недостаткам указанной структуры стран — экспортеров рабочей силы в Россию относится то, что среди них фактически нет ни одной экономически высокоразвитой страны.

В территориальном аспекте основная часть иностранной рабочей силы сконцентрирована в Центральном экономическом районе — 34,5 %, больше всего в г. Москве и Московской области — 27,8 %, а также на севере Западной Сибири — Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа — 17,8 %, в Белгородской области — 5,1 %, в Приморском (4,7 %) и Краснодарском (3,3 %) краях.

Иммиграция в Россию имеет ряд позитивных сторон:

- в значительной мере за счет иммиграции решаются проблемы дефицита рабочей силы в целом ряде трудонедостаточных отраслей и регионов страны (например, добыча нефти и газа в Западной Сибири, транспорт, строительство, сфера услуг и общественное питание в некоторых крупных городах РФ);

- в условиях фактической депопуляции населения России (когда ежегодная рождаемость с начала 90-х гг. оказывалась ниже, чем смертность) иммиграция позволяла более чем наполовину компенсировать эту «естественную» убыль населения (иными словами, если бы не иммиграция, то сокращение населения РФ было бы еще более значительным, чем это произошло с начала 90-х гг.).

В то же время открытость границ и несовершенство законодательной базы привели к увеличению *нелегальной миграции* в нашу страну. К числу факторов, способствовавших росту нелегальной иммиграции в Россию, можно отнести следующие:

- как уже отмечалось, несовершенство российского законодательства с точки зрения въезда, пребывания в стране и занятости иностранной рабочей силы;

- слабость и неэффективность системы контроля за иммигрантами в РФ, сохраняющаяся фактическая «прозрачность» границ России со странами СНГ;

- наличие в России весьма влиятельных национальных диаспор, прежде всего, армянской, азербайджанской, грузинской, связи которых с этнической родиной способствуют развитию иммиграции в РФ из этих государств;

- специфика евразийского географического положения России, выступающей в качестве «транзитного моста» из Азии в Европу;

- возросший с начала 90-х гг. удельный вес теневой экономики в России и развитие коррупции.

Численность нелегалов в России в начале XXIв. оценивается различными ведомствами страны (Федеральной миграционной службой МВД РФ, Госкомстатом России, пограничной и налоговой службами) от 3 млн. до 10 млн. человек. Среди нелегально въезжающих в РФ иностранных граждан преобладают граждане стран СНГ, Китая, Вьетнама, КНДР, Афганистана, а также ряда стран Африки. Рост нелегальной иммиграции ведет к целому ряду очевидных негативных последствий:

- возрастание масштабов утечки финансовых ресурсов из России, крупномасштабная неуплата налогов и др.

- формирование значительных по численности этнических «анклавов» в тех регионах России, которые вовсе не испытывают недостатка в трудовых ресурсах, а напротив являются трудоизбыточными регионами, обладающими весьма благоприятными условиями для проживания и ведения бизнеса (Краснодарский и Ставропольский края, Ростовская область, Среднее и особенно Нижнее Поволжье). Не редкое игнорирование этими «анклавами» российского законодательства и обычаев коренного населения и одновременный рост притязаний на землю, недвижимость и т.д. приводят к нарастанию в данных регионах межнациональных конфликтов;

- активное участие части нелегальных иммигрантов в теневом и откровенно криминальном бизнесе, угрозы их участия в международном терроризме;

- в перспективе разрастание таких многочисленных этнических «анклавов» создает уже угрозы национальной военной и геополитической безопасности страны.

Особым аспектом нелегальной иммиграции является в значительной степени неконтролируемый поток иммигрантов из Китая, прежде всего в дальневосточные регионы России. По имеющимся оценкам, в начале XXI в. в Амурской области, Хабаровском и Приморском краях проживали 5,5 млн. человек, а в приграничных районах Китая — 102 млн. при этом дефицит рабочей силы в указанных российских регионах составлял 5 млн. человек, а численность безработных в сопредельных китайских регионах — 8 млн. человек.

Направления российской трудовой эмиграции в основном совпадают с направлением потоков международной миграции — в страны Западной Европы (прежде всего в ФРГ) и Северной Америки. При этом для нашей страны негативное значение имеет то, что среди трудовых эмигрантов увеличивается число ученых, высококвалифицированных врачей и инженеров, программистов, писателей, музыкантов, художников, а также потенциальных специалистов: аспирантов, студентов, стажеров. По имеющимся данным, они составляют около 30 % от всех эмигрантов из России.

Тенденции значительной трудовой эмиграции сохраняют свою роль, несмотря на позитивную динамику экономического развития России в 1999—2003 гг. В то же время росту эмиграции противодействуют внешние и внутренние факторы:

- старение экономически активного населения, в том числе и той его части, с которой были связаны значительные потоки эмиграции в 90-е гг. (в 1999 г. 57,8 % научных кадров России находились в возрасте от 50 до 59 лет, еще 18 % — старше 60 лет, а молодежь до 29 лет составляла лишь 7,7 %);

- незнание значительной частью населения страны иностранных языков; низкий уровень доходов подавляющей части населения (для поездки за границу нужны немалые деньги);

- ограниченность квот на въезд в иностранные государства и др.

В настоящее время предпринимательская деятельность по трудоустройству граждан России за рубежом лицензируется, и ею занимаются организации и фирмы, имеющие соответствующие лицензии. Желающие уехать работать за границу могут так же обратиться для решения своих проблем в Управление по делам трудящихся-мигрантов Министерства труда и социального развития РФ. С рядом стран подписаны межправительственные соглашения по вопросам трудовой миграции и соглашения о статусе российских мигрантов. Так, в соглашении с ФРГ оговариваются возраст работников, сроки деятельности, условия труда, оплаты, медицинского обслуживания, вопросы квот и некоторые другие.

Тема 7 Международные валютно-кредитные и финансовые отношения

1. *Понятие и сущность валютных отношений.*
2. *Участники международных валютных отношений.*
3. *Виды валютных рынков. Операции на валютных рынках.*
4. *Мировые валютные системы.*
5. *Особенности перехода к единой валюте в рамках экономического и валютного союза ЕС.*
6. *Режимы валютных курсов.*
7. *Основные этапы и проблемы становления валютной системы в России.*

Развитие международных экономических отношений требует проведение взаимных расчетов между юридическими и физическими лицами разных стран.

Обмен между странами различными формами экономической деятельности обслуживают *валютные отношения*, которые представляют собой совокупность общественных отношений, возникающих при осуществлении международных расчетов, валютных и кредитно-финансовых операций.

*Участниками международных валютных отношений* являются:

1. *Коммерческие и инвестиционные банки,* среди них ТНБ, совершающие валютные операции между собой и с ТНК. Они имеют развитую сеть филиалов и дочерних банков по всему миру. К ним относятся 100 крупнейших банков в мире: «Ситигрупп», «Бэнк оф Америка», «Мицуо финансгрупп», «Сакура банк».
2. *ЦБ страны,* регулируют курс национальной валюты, управляют золотовалютным резервом и государственным долгом, осуществляют надзор за коммерческими банками.
3. *Небанковские институты* – страховые, пенсионные фонды и новый участник валютного рынка – хедж-фонд. Они сосредотачивают у себя значительные валютные суммы, которые позволяют страховать риски, а также заключают крупные спекулятивные сделки, способные обвалить курс валюты небольших стран.
4. *Брокерские фирмы* – заключают валютные сделки наряду с коммерческими банками и выступают в качестве посредников между небанковскими институтами и продавцами и покупателями валют. Они предлагают анонимность, непрерывность процесса котировок, возможность предлагать собственные сделки.
5. *Международные валютно*-кредитные и финансовые организации. МВФ, Мировой банк, Европейский БРР. Они регулируют мировую валютную систему и оказывают финансовую помощь развивающимся странам.
6. *Частные лица*. Небольшой объем операций связанный с туризмом, накоплениями, гонораров, пенсий, стипендий.

Осуществление внешнеэкономической деятельности предполагает покупку и продажу валюты на валютных рынках.

*Валютный рынок* это сфера экономических отношений, возникающих при осуществлении операций по купле – продажи иностранной валюты, кредитно – депозитных операций по рыночному курсу или рыночной процентной ставке. Валютные рынки различают как мировые, региональные, национальные. Они различаются по объему и характеру валютных операций и уровню нормативно-правовому регулированию.

Мировые валютные рынки опосредствуют межстрановое движение товаров, услуг, капитала.

С развитием внешнеэкономических связей число крупных валютных рынков растет. Традиционно выделяют:

- европейский валютный рынок – Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майне, Париж, Милан;

- североамериканский валютный рынок – Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес;

- азиатский валютный рынок – Токио, Бахрейн.

Важным условием функционирования мирового валютного рынка является наличие современных информационно – коммуникационных средств, что позволяет заключать сделки 24 часа в сутки и перемещать огромные денежные и валютные потоки (нейронные сети).

Валютные рынки по степени организованности: *межбанковский (неорганизованный) и биржевой (организованный).* При заключении валютных сделок банки используют информацию о состоянии мировых валютных рынков, валютных курсов и уровне процентных ставок предложения и размещения денежных средств. Наиболее широко используется лондонская межбанковская ставка предложения средств ЛИБОР и лондонская межбанковская ставка привлечения средств ЛИБИТ. Ставка ЛИБОР является средней ставкой процента, по которой на межбанковском валютном рынке в Лондоне банки предоставляют друг другу краткосрочные ссуды от одного дня до года, а ставка привлечения средств на этом рынке ЛИБИТ, как правило, на 1,8% выше ЛИБОР. (В Париже – ПИБОР, ПИБИД; в Сингапуре – СИБОР, СИБИД; во Франкфурте – ФИБОР, ФИБИД; в Москве – МИБОР, МИБИД).

С точки зрения вмешательства государства в регулирование валютного рынка и контроля за валютными операциями различают:

- валютный рынокс одним режимом валютного курса;

- валютный рынок с двойным режимом валютного курса;

- «серый»валютный рынок;

- «черный» валютный рынок.

*Валютный рынок с одним режимом валютного курса* – результат постепенной либерализации валютных отношений. Для него характерно наличие плавающего курса валюты, котировка которого осуществляется на основе спроса и предложения. Такой валютный рынок существует в промышленно развитых странах и формируется во многих странах с переходной экономикой.

*Валютный рынок с двойным режимом валютного курса* – существует в странах, регулирующих движение капиталов между национальными и международными рынками ссудных капиталов. То есть для каждой операции применяется свой специальный курс.

*«Серый» валютный рынок* существует на валютных биржах стран, где осуществляются операции с неконвертируемыми или частично конвертируемыми валютами (в Вене, Осло).

*«Черный»* (уличный) *валютный рынок* функционирует параллельно с официальным валютным рынком в условиях высокого уровня инфляции и нестабильности национальной банковской системы.

Движение валютных и финансовых потоков на валютных рынках осуществляется через:

* Валютные операции;
* Валютно-кредитное и расчетное обслуживание покупок и продаж товаров и услуг;
* Зарубежные инвестиции;
* Операции с ценными бумагами;
* Помощь развивающимся странам и взносы в международные организации.

Все валютные операции можно объединить в четыре группы:

1-ая группа: Конверсионные операции, то есть продажа одной валюты и покупка другой

2-ая группа: Депозитно-ссудные операции на межбанковском валютном рынке (взаимное кредитование и размещение привлеченных средств).

3-тья группа: Операции по обслуживанию внешнеторговых расчетов и других международных сделок.

4-ая группа: Операции по неторговым сделкам (пенсии, стипендии, обслуживание туристов) и обслуживание владельцев пластиковых карт.

С точки зрения срока исполнения валютной операции, то есть поставки валюты – *даты валютирования*, все валютные операции делятся на текущие и срочные.

К *текущим валютным сделкам* относятся операции по купле-продаже валюты по текущему курсу – *спот,* зафиксированному в момент сделки. *Спот* определяется рыночными условиями и отражается в текущей котировке.

*Срочные валютные сделки* заключаются на основе *форвардного курса*. Форвардные контракты – это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта.

Как правило, динамика курсов по наличным и срочным сделкам совпадает. Разница между курсами валюты по сделкам спот и форвард является *форвардной маржой* и определяется как скидка (дисконт) с курса спот. Если курс срочной сделки ниже, то премия (репорт).

Либерализация мировых валютных рынков привело к новому виду операций производного характера, т. е. к развитию *производных финансовых операций с валютой (деривативов).* К ним относятся фьючерсы и опционы, они используются как инструменты получения прибыли и страхования валютных рисков.

Формой организации и регулирования валютных отношений, закрепленной национальным законодательством и межгосударственными соглашениями, является *валютная система*. Различают мировую, региональную (международную), национальную валютные системы.

*Мировая валютная система*, ее особенности, принцип построения находятся в тесной зависимости от структуры мирового хозяйства, соотношение сил и интересов ведущих стран. Она оказывает существенное влияние на национальную валютную систему, т. к. является связующей национальных экономик.

*Первая мировая валютная система* (Парижская) была основана на золотомонетном стандарте и юридически закреплена межгосударственным соглашением в 1867 г. на конференции промышленно развитых стран в Париже. Для этой системы характерны фиксированное золотое содержание национальных валют и фиксированные валютные курсы.

(Одним из основных условий денежной реформы в России в конце 19 века, было введение золотого стандарта рубля, что позволило превратить его в одну из самых стабильных валют в мире).

Валютный кризис в период Первой мировой войны, завершился созданием новой валютной системы.

*Вторая мировая валютная система* (Генуэзская), 1922г. на Генуэзской международной экономической конференции, была основана на золотодевизном стандарте. В качестве девиза выступала иностранная валюта в любой форме. Статус не был закреплен официально не за одной валютой, однако, английский фунт стерлинг и американский доллар конкурировали за лидерство.

*Третья мировая валютная система* (Бреттон-Вудская) была оформлена соглашением стран на конференции по валютным и финансовым вопросам в 1944г. в городе Бреттон-Вудс (штат Нью-Хэпшир в США), в которой участвовали 44 страны.

Эта система была основана на ряде структурных принципов:

* Официально установленные паритеты валют к доллару США, который в свою очередь конвертировался в золото по фиксированному курсу;
* Была определена официальная цена золота на 1 июля 1944г. на уровне 35 долларов тройскую унцию (31,105г золота);
* Было установлено, что фиксированные золотые паритеты и курсы валют могли колебаться в пределах ±1% паритета, а в Западной Европе ± 0,75%;
* Обеспечение конвертируемость двух резервных валют - £ $ в золото по официальному курсу.

США брали на себя обязательства по первому требованию обменивать $ в золото без ограничений, а остальные страны должны были зафиксировать курс своей валюты к доллару и поддерживать его в пределах 1% в обе стороны по отношению к паритету.

*Паритет* – соотношение между валютами, устанавливаемое в законодательном и/ или путем заключения специальных межправительственных соглашений.

По решению Бреттон-Вудской конференции был создан МВФ, основными целями которого являлись:

- оказание содействия стабильности валютных курсов, платежей и избежание конкурентной девальвации (снижение обменного курса) валют;

- содействие организации многосторонней платежной системы по текущим операциям и устранение валютных ограничений;

- предоставление краткосрочных кредитов для урегулирования платежных дисбалансов;

- оказание содействия международному сотрудничеству на основе совещаний и консультаций по международным валютным проблемам.

По мере укрепления экономики Европы и Японии уже в 1971 г. в США прекратили конвертировать доллары в золото. Бреттон-Вудская валютная система перестала существовать.

*Четвертая мировая валютная система* (Ямайская) была оформлена соглашением стран – членов МВФ в январе 1976 г. в городе Кингстон на Ямайке, в котором формулировались основные принципы новой валютно-финансовой системы, которые действуют и сегодня:

- с отменой официальной цены золота была узаконена демонетизация золота, т. е. утрата им денежных функций, но, тем не менее, благодаря реальной ценность золота за ним сохранилась роль чрезвычайных мировых денег и резервного актива;

- золотодевизный стандарт был заменен стандартом СДР, который формально объявлен основой валютных паритетов, но на практике не стал эталоном стоимости, главным платежным и резервным средством;

- вместо фиксированного валютного курса страны официально с 1973г. перешли к режиму плавающих валютных курсов, но при этом получили возможность выбора – фиксированного или плавающего валютного курса;

- МВФ получил полномочия осуществлять более жесткий надзор за развитием валютных курсов и соглашениями об их установлении.

Летом 1998 г. в России и в январе 1999 г. в Бразилии, в 2000 и в 2001 гг. в Турции, поставили вопрос о мерах по искусственной поддержке валютных курсов, реальной и завышенной оценке активов, неудовлетворительном банковском надзоре, недостатке финансовой информации. Необходимость координации действий стран для преодоления кризисных явлений заставила мировое экономическое сообщество по-новому оценить роль МВФ и МБРР в согласовании политики стран в области валютных отношений в условиях дерегулирования в мировой валютной системе и глобализации финансовых потоков.

В процессе экономической интеграции возникает и функционирует *международная (региональная) валютная система.* Так, страны Западной Европы в марте 1979 г. объявили о создании Европейской валютной системы (ЕВС), которая предусматривала скоординированное плавание курсов национальных валют по отношению к доллару с целью их большей стабилизации. Особенности интеграции западноевропейских стран определили структурные принципы ЕВС.

Был введен стандарт ЭКЮ — европейской валютной единицы, курс которой определялся как средневзвешенный средний курс из 12 западноевропейских валют. В ней доминировала немецкая марка (примерно 33 %). Вес, приданный каждой валюте, отражал относительную долю различных государств — членов ЕВС в валовом национальном продукте ЕС и в торговле внутри него, а также их вклад в механизмы краткосрочной валютной поддержки. В ЭКЮ предоставлялись кредиты, получаемые странами в рамках единой сельскохозяйственной политики, осуществлялись судно-депозитные операции банков.

Был создан Европейский фонд валютного сотрудничества (ЕФВС) за счет взносов стран для предоставления временной помощи для финансирования дефицита платежного баланса и осуществления расчетов по валютным интервенциям стран-членов в целях поддержки их валютных курсов.

Следующей стадией развития валютно-финансовой интеграции европейских стран стало продвижение к экономическому и валютному союзу (ЭВС), предусматривающему единую денежную политику, создание единого центрального банка и введение единой валюты. Маастрихтский договор о Европейском союзе, подписанный в феврале 1992 г. и вступивший в силу с 1 ноября 1993 г., предусматривал осуществление этого перехода в три этапа.

На первом этапе, начавшемся в июле 1990 г. с отмены всех валютных ограничений по движению капиталов внутри ЕС, должны были быть снижены темпы инфляции и сокращены дефициты бюджетов.

На втором этапе — с января 1994 г. — предусматривалось создание во Франкфурте-на-Майне Европейского валютного института (вместо ЕФВС) и подготовка создания единой европейской валюты, получившей впоследствии название евро. На основе Маастрихтского соглашения предусматривалось дальнейшее углубление валютной интеграции, достижение конвергенции национальных экономик и создание механизма многостороннего наблюдения за этим процессом.

Третий этап начался с 1 января 1997 г. Когда страны ЕС (не менее семи) достигнут необходимого уровня конвергенции в соответствии с заданными параметрами, будет введена единая валюта и создан Европейский валютный институт (ЕВИ). Организация ответственная за осуществление координации валютной политики между ними, подготовку Европейского центрального банка и разработку единой валютной политики. Политика поэтапного перехода к единой валюте взаимоувязана с состоянием экономик стран — участниц ЕВС, которые свое экономическое развитие подчинили достижению региональных критериев, таких как:

- уровень инфляции не превышающий более чем на 1,5 процентных пункта средний показатель для трех стран с наиболее низкими темпами;

- дефицит государственного бюджета не должен быть более 3%ВВП;

- государственный долг — не более 60 % ВВП;

- ежегодный рост цен — не более 1,5% сверх среднего уровня инфляции в трех наиболее благополучных в этом отношении странах ЕС;

- средний размер долгосрочной процентной ставки — не выше 2 % сверх среднего для трех стран с наиболее низкими темпами инфляции;

- пределы колебаний взаимных валютных курсов ±15%.

С 1 января 1999 г. Европейский экономический и валютный союз вступил на новую ступень развития региональной валютной системы, когда безналичные расчеты стали осуществляться на основе новой европейской валюты — евро. Котирование курса евро к доллару и к валютам стран, не входящим в ЕВС, осуществляет Европейский центральный банк во Франкфурте-на-Майне.

С 1 января 2002 г. новую валюту — евро стали использовать Австрия, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция при наличных расчетах. Через полгода после этого евробанкноты и евромонеты стали единственным законным платежным средством в странах ЕС.

Степень интегрированности страны, в том числе и России, в мировое хозяйство проявляется в обмене части ее национальных денег на иностранные валюты и обратно. Форма организации валютных отношений страны, закрепленная национальным законодательством, является *национальной валютной системой.*

*Национальная валютная система* является частью денежной системы страны, но при этом обладает относительной самостоятельностью и осуществляет связь экономики страны с мировым хозяйством. К ее основным структурным элементам относятся:

1) *национальная валюта,* т.е. денежная единица, являющаяся в каждой стране законным платежным средством, а при использовании в международных экономических отношениях становящаяся валютой;

2) *степень конвертируемости,* т.е. обмена национальной валюты на иностранные валюты, которая позволяет товарам и услугам преодолевать национальные границы, а также обеспечивает перелив капитала между различными сегментами мирового валютно-финансового рынка.

При классификации валют в зависимости от форм и объемов валютных ограничений выделяют валюты: *неконвертируемые (замкнутые), частично конвертируемые и полностью конвертируемые.*

При переходе к конвертируемости валюты или восстановлении ее обратимости страна должна ответить на несколько вопросов:

- по каким операциям должна вводиться обратимость валют — текущим операциям платежного баланса или по операциям, связанным с движением капитала;

- для кого должны быть сняты ограничения — для резидентов или нерезидентов и в какой последовательности;

- в какой последовательности — сначала внешняя обратимость валюты, а затем внутренняя или наоборот.

Валюта считается *неконвертируемой,* если государство-эмитент ограничивает или запрещает ее обмен на иностранные валюты по текущим операциям платежного баланса. Для стран с неконвертируемыми валютами, как правило, характерно существование государственной валютной монополии, означающей, что все операции с валютными ресурсами осуществляются банками, уполномоченными на то государством, по валютным курсам, установленным также государственными властями.

Постепенный переход к конвертируемости всегда связан с реализацией валютной политики, которая нацелена на сужение государственного вмешательства во внешнеэкономическую деятельность, и начинается с установления свободного обмена на иностранные валюты по текущим операциям, т.е. *частичной конвертируемости.*

Учитывая это обстоятельство, МВФ признает конвертируемыми валюты тех стран, которые принимают на себя обязательство, вытекающее из VIII статьи Устава, предусматривающее, что «ни одна страна-член не должна без одобрения Фонда устанавливать ограничения на платежи и переводы по текущим международным сделкам».

К таким операциям относят платежи, обслуживающие внешнюю торговлю и услуги, краткосрочные банковские и кредитные операции, платежи по погашению займов и процентов по ним, переводы прибылей по инвестициям, дохода в виде дивидендов на капитал, вложенный в акции, денежные переводы некоммерческого характера и т.п. Наиболее распространенной формой частичной конвертируемости является сохранение ограничений на операции, связанные с международным движением капитала, в том числе и на финансовые операции.

Частичная обратимость валюты находится в зависимости от существующих в стране валютных ограничений, когда на определенные направления внешнеэкономической деятельности или на некоторые категории участников валютного рынка режим конвертируемости не распространяется или же когда устанавливаются определенные ограничения по валютным операциям с определенными странами, их объединениями или регионами.

*Внутренняя обратимость* валют дает право гражданам и организациям данной страны осуществлять платежи за границу и покупать иностранную валюту без ограничений, а нерезиденты этим правом не располагают. Как показывает мировой опыт, страны с развитой рыночной экономикой при восстановлении обратимости своих валют начинали с *внешней ее конвертируемости,* при которой осуществлять право свободного обмена денег данной страны для расчетов по текущим операциям с зарубежными партнерами предоставляется только нерезидентам (иностранным гражданам или иностранным фирмам), а резиденты данной страны (ее граждане и предприятия, зарегистрированные по законодательству данной страны) этим правом не обладают.

Именно такой путь избрали страны Западной Европы, когда на основе договора, подписанного в Риме в марте 1957 г. шестью странами — ФРГ, Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом и получившего название Римского договора, с 1 января 1958 г. они взяли курс на формирование Европейского экономического сообщества и углубление интеграционного процесса.

Начав в 1958 г. с разрешения иностранным держателям местных валют беспрепятственно обменивать их на доллары для совершения текущих операций, западноевропейские страны ввели внешнюю обратимость своих валют. И только через два года этот режим был распространен на национальных держателей валюты и была установлена внутренняя их обратимость.

Вопрос о том, когда и как переходить к конвертируемости валюты странам, реформирующим централизованно-плановую экономику в рыночную, является дискуссионным для многих российских экономистов и западных экспертов.

При отказе от государственной монополии на валютные операции, введении либерализации внешней торговли, при одновременном отказе от системы множественных валютных курсов в странах, реформирующих экономику, внутренняя обратимость валют должна была не только способствовать созданию институтов валютного рынка, но и побудить резидентов продавать свою накопленную валюту и использовать ее для размещения на депозитах банков, интегрировать «черный» валютный рынок в официальную экономику. Продажа части валютной выручки экспортеров должна была обеспечить формирование валютных резервов стран.

Наряду с различием в деталях переход к внутренней обратимости валют в странах Восточной Европы был нацелен в первую очередь на развитие внутреннего товарного рынка, способствовал созданию конкурентной среды и обеспечил широкий доступ к импортным товарам. Отдельные страны (например, Болгария, Чехия, Польша, Россия) осуществили «шоковый» переход к внутренней конвертируемости одновременно с либерализацией цен, а другие начали с накопления официальных валютных резервов, улучшения структуры и итогов торгового баланса, а затем перешли к отмене валютных ограничений на текущие операции, как, например, Венгрия, Румыния. Большинство стран Центральной и Восточной Европы, а также страны Балтии, Армения, Грузия, Молдавия, Киргизия, Россия к середине 90-х гг. подписали VIII статью Устава МВФ и формально ввели конвертируемость валюты по текущим операциям платежного баланса.

Введение обратимости валют для стран с переходной экономикой в условиях отсутствия концепции и программы обоснованной макроэкономической политики обострило проблему инфляции, привело к «долларизации» экономики, бегству капиталов потенциальных инвесторов, затруднило контроль за экспортно-импортными операциями. Следствием быстрого перехода к конвертируемости для некоторых стран стало снижение конкурентоспособности национального производства. Поддержание стабильного курса национальной валюты в условиях внутренней конвертируемости осложнило формирование валютных резервов из-за оттока валюты за границу. А для стран с сырьевой структурой экспорта в условиях падения цен на мировых рынках сырья ухудшение структуры платежного баланса не только сокращает валютные поступления в официальные резервы, но и усложняет поддержание режима конвертируемости национальных денежных единиц.

При режиме *полной обратимости* все владельцы валюты, как резиденты, так и нерезиденты, независимо от источников их получения имеют возможность использовать эти средства на любые цели в стране и за границей путем беспрепятственного обмена (купли-продажи) на любые денежные единицы.

Переход к внешней и внутренней конвертируемости валюты, как показывает мировой опыт, еще не означает введение полной ее обратимости, поскольку страны предпочитают еще долгое время сохранять ограничения на международное перемещение капиталов.

*Режим валютного курса* (фиксированный, плавающий, привязанный).

В мировой практике используются как основные режимы валютных курсов — фиксированный, плавающий и привязанный валютные курсы, так и их разновидности — валютное управление, валютные коридоры, регулируемое плавание. Считается, что фиксированный режим валютного курса призван обеспечивать адаптацию национальных экономик к постоянно меняющимся условиям мирового рынка и автоматически поддерживает равновесие платежных балансов, в то время как для плавающих валютных курсов характерны резкие и непредсказуемые колебания, результатом которых могут стать значительные убытки участников валютного рынка и национальной экономики в целом.

Система *фиксированного валютного курса* обладает таким важным достоинством, как его предсказуемость, возможность использования для обеспечения стабильных условий хозяйственной деятельности, для устранения валютных спекуляций и управления валютными рисками. Использовать режим фиксированного валютного курса заставляет также и стремление ограничить импорт инфляции, который возможен при резком снижении курса национальной валюты. Тем не менее, в условиях глобализации мировой экономики, при режиме фиксированного валютного курса возможны шоки от непредсказуемых переливов межстрановых финансовых потоков. Поскольку фиксированный курс предполагает жесткую привязку денежной массы страны к объему ее международных резервов, при увеличении или сокращении официальных резервов автоматически происходит изменение объема денежного предложения.

Система *плавающего валютного курса* наиболее приемлема для стран, которые способны поддерживать стабильность своей валюты без применения специальных валютных механизмов. Это, как правило, промышленно развитые страны и крупные развивающиеся страны, имеющие относительно развитые финансовые системы, такие как, например, Корея, Бразилия и Мексика. К числу таких стран не относятся небольшие страны, открытые для потоков капитала. Неизбежные значительные колебания курса национальной валюты слишком обременительны для неокрепших экономик. Противодействие же властей этим колебаниям неизменно приводит, как подтверждает практика, к какой-либо из форм фиксации относительно иностранной валюты, будь то валютный коридор или жесткая привязка. Но, как показала целая череда кризисов в 90-х гг., такая валютная политика представляет превосходную мишень для спекулянтов. В случае, когда страна не в состоянии поддерживать или регулировать режим курса своей валюты, она может принять иностранную валюту в качестве законного платежного средства (официальная долларизация). Так, например, Эквадор и Сальвадор перешли на долларовое обращение.

Разновидностью фиксированного валютного курса является *валютное управление (currency board),* иногда называемое политикой «валютного совета», при котором валютная политика монетарных властей направлена на поддержание фиксированного курса национальной валюты по отношению к иностранной ключевой валюте.

Важным условием валютного управления является высокий уровень резервов, обеспечивающий надежность эмитируемой валюты. Считается, что объем резервов должен быть больше, чем 100 % эмитируемых денег, для того чтобы они были обеспечены в случае падения цены активов, в которых представлены резервы.

Режим валютного рынка и рынка золота является важным структурным элементом национальной валютной системы, поскольку влияет на степень участия государства в международных валютных отношениях. Регулирование режима валютного рынка осуществляется национальными денежными властями.

*Валютная система России* в условиях перехода к рыночной экономике формируется с учетом структурных принципов Ямайской валютной системы, которые она должна выполнять после вступления в июне 1992 г. в члены МВФ.

Основой национальной валютной системы Российской Федерации является российский рубль, введенный в обращение в 1993 г. взамен рубля СССР.

В условиях административно-плановой экономики СССР существовала государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность и валютная монополия.

Развитие валютного рынка в СССР началось в конце 80-х гг. с либерализацией внешнеэкономических связей. Первым шагом явился отказ от государственной монополии внешней торговли и валютной монополии. На начальном этапе перехода к рынку (с января 1990 г.) существовала множественность валютных курсов рубля. В 1991 г. действовало четыре курса рубля:

* официальный, существовавший с 1 января 1961 г. и использовавшийся для международных статистических сопоставлений и официальной отчетности;
* специальный — с 1 ноября 1989 г., который применялся при валютном обслуживании советских и иностранных граждан;
* коммерческий — с 1 ноября 1990 г. использовался в расчетах по внешнеторговым операциям на территории бывшего СССР и советским инвестициям за рубежом, в расчетах неторгового характера предприятий. С введением коммерческого курса были отменены дифференцированные валютные коэффициенты (ДВК), которые применялись с 1987 по 1989 г. для отдельных предприятий по определенным группам валют и экспортных товаров;
* биржевой — с апреля 1991 г., который определялся на валютной бирже Госбанка СССР.

Начиная с июля 1992 г. был введен единый официальный курс российского рубля к доллару США, определяемый на торгах Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ).

В начале 90-х гг. начала формироваться институциональная структура валютного рынка России, представленная валютными биржами и двухуровневой банковской системой, возглавляемой Центральным банком, который является органом валютного регулирования и контроля. Прерогативой Банка России является определение порядка обязательного перевода, ввоза и вывоза, пересылки иностранной валюты и ценных бумаг в иностранной валюте, принадлежащих резидентам, выдача валютных лицензий, проведение мер по валютному регулированию путем изменения ставки рефинансирования, лимита открытой валютной позиции уполномоченных банков, проведения валютных интервенций.

Важную роль в организации российского валютного рынка выполняют валютные биржи. Формированию биржевого валютного рынка предшествовали валютные аукционы Внешэкономбанка СССР в 1989 г., на которых на основе конкурса заявок осуществлялась покупка и продажа иностранной валюты предприятиями, имевшими валютные счета во Внешэкономбанке.

В апреле 1991 г. начала работать валютная биржа Центрального банка СССР, а в январе 1992 г. было создано акционерное общество закрытого типа «Московская межбанковская валютная биржа» (ММВБ). В состав ее учредителей вошли 30 ведущих банков, две финансовые компании, а также Ассоциация российских банков и Правительство Москвы. ММВБ стала основным центром проведения валютных операций банков, курс которой с 1 июля 1992 г. использовался Банком России для официальной котировки рубля к иностранным валютам.

В начале 1993 г. наряду с ММВБ начали функционировать региональные валютные биржи: Санкт-Петербургская валютная биржа, Уральская, Сибирская, Азиатско-Тихоокеанская, Ростовская межбанковские валютные биржи. В январе 1994 г. была учреждена Нижегородская валютная фондовая биржа, а в апреле этого же года — Самарская валютная межбанковская биржа. Таким образом, в валютный рынок были вовлечены все крупнейшие промышленные регионы страны.

В условиях перехода России к рынку был введен единый плавающий валютный курс рубля. Однако зависимость от импорта вызвала отрицательные последствия и привела к снижению курса рубля и обострению проблемы насыщения отечественного рынка импортными товарами, стало сокращаться экспортное производство, усилилась инфляция.

В интересах стабилизации на валютном рынке усилилась регулирующая роль государства. Об этом свидетельствует проведение Банком России валютных интервенций на ММВБ и СПВБ, принятие в 1994 г. инструкций по валютному экспортному и в 1996 г. валютному импортному контролю.

6 июля 1995 г. Центральным банком и правительством был введен режим валютного коридора, т.е. пределов изменений текущего обменного курса рубля на биржевом и межбанковском валютном рынках, фиксированные пороговые значения колебаний валютного курса рубля к доллару, которые поддерживаются Центральным банком с помощью интервенций на валютном рынке.

Введение валютного коридора имело как положительную сторону — нейтрализовало процесс импорта инфляции, так и недостаток — рост реального курса рубля к доллару, который ухудшил конкурентоспособность российских экспортеров на мировом рынке. Это привело к переходу от горизонтального коридора к наклонному во втором полугодии 1996 г. и создало предпосылки для относительной стабилизации курса рубля.

Однако усилившееся давление на валютный курс рубля вынудило Центральный банк активизировать свои интервенции на валютном рынке. В результате этого сократились золотовалютные резервы страны, составившие в начале 1997 г. 15,3 млрд долл. Активные интервенции позволили переломить неблагоприятную ситуацию и сохранить контроль над валютным курсом и действие валютного коридора.

Результатом начавшегося в октябре 1997 г. финансового кризиса в странах Юго-Восточной Азии стало значительное перемещение капитала из стран с развивающимися рынками в государственные бумаги развитых стран, охватившее и российский финансовый рынок.

В ноябре 1997 г. правительство и Банк России выступили с совместным заявлением о политике валютного курса рубля на ближайшие несколько лет. Планировалось, что по крайней мере в 1998—2000 гг. центральный обменный курс будет находиться на уровне 6,2 руб. за доллар, а его возможное отклонение не превысит 15 % этого уровня. Это оптимистичное заявление было связано с замедлением темпов инфляции в 1997 г. Но в связи с финансовым кризисом этот параметр не был выдержан, и 17 августа 1998 г. власти отказались от принятой политики, установив курс рубля к доллару в границах от 6 до 9,5 руб. за доллар.

Следствием этой меры с одновременной реструктуризацией рынка государственных обязательств и объявлением 90-дневного моратория на возврат кредитов, полученных от нерезидентов, стали дестабилизация валютного рынка и существенное падение валютного курса рубля.

Для стабилизации российского валютного рынка Центральный банк перешел к режиму плавающего валютного курса рубля с проведением валютных интервенций для сглаживания резких колебаний.

В условия начавшегося валютного кризиса Банк России принял решение в сентябре 1998 г. о сосредоточении обязательной продажи экспортерами 50 % валютной выручки на ММВБ. С 31 декабря 1998 г. этот норматив был увеличен до 75 %, а также был сокращен срок обязательной продажи с 14 до 7 дней. Это было связано с тем, что во время кризисной ситуацией в стране не обходимо контролировать покупку и продажу валюты.

Эти меры позволили стабилизировать курс рубля и наращивать золотовалютные резервы, достигшие к 1 января 2001г. 27,9 млрд. долл., а к середине 2004 г. — около 89 млрд, выполнять внешние обязательства и перейти к либерализации валютного регулирования. В августе 2001 г. норма обязательной продажи экспортной валютной выручки была снижена до 50 %.

В Федеральном законе от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» зафиксировано положение о том, что обязательная продажа валютной выручки резидентов (физических лиц — индивидуальных предпринимателей и юридических лиц) осуществляется в размере 30 % суммы валютной выручки, если иной размер не установлен Центральным банком РФ. Центральный банк РФ вправе устанавливать иной размер обязательной продажи части валютной выручки указанных резидентов, но не свыше 30 % ее суммы.

ТЕМА 8 Платежный баланс

1. Методика составления платежного баланса.
2. Основные принципы составления платежного баланса.
3. Регулирование платежного баланса.

Методика составления платежного баланса

Международные экономические отношения, субъектом которых являются в той или степени все страны мира, проявляются в различных формах и с различной интенсивностью. Однако в любом случае возникает необходимость обобщения всей их суммы в некоторых экономических понятиях и, соответственно, показателях.

Одним из таких понятий является, например, *внешнеторговый баланс* страны, в котором отражается сальдо ее экспорта и импорта. Можно также выделить целый ряд понятий, связанных с движением капитала и т.д. Однако наиболее полно обобщение всей суммы взаимосвязей страны с мировым хозяйством выступает в виде *платежного баланса страны.* По методологии МВФ *платежный баланс есть статистическая система, в которой отражаются все экономические операции между резидентами данной страны и резидентами других стран (нерезидентами), которые произошли в течение определенного периода времени.* Поэтому составляемые и публикуемые балансы на самом деле не являются балансами фактически совершенных платежей, хотя последние и образуют их основу.

В курсе экономической теории доказывается, почему *платежный баланс состоит* из двух больших разделов, сумма которых теоретически дает нулевое сальдо. Этими разделами являются *счет текущих операций и счет операций с капиталом и финансовыми инструментами.*

Однако на практике имеется несколько схем изложения данных платежного баланса, что отражает, во-первых, конкретные целевые установки составителей платежных балансов, а во-вторых, сложность получения достоверных данных по всем статьям подразделов платежного баланса. Наиболее известны схемы представления данных, изложенные в соответствующих методических разработках МВФ, в частности в пятом издании Руководства по составлению платежного баланса, опубликованном в 1993 г., и применяемые на практике в соответствующих статистических публикациях МВФ. Схема платежного баланса, принятая Центральным банком России, в целом основывается на методиках МВФ, однако в ряде случаев представляется менее наглядной.

*Счет текущих операций* состоит из нескольких *подразделов*: внешнеторгового баланса, баланса услуг (иногда они объединяются вместе), баланса доходов от инвестиций и оплаты труда; баланса текущих трансфертов, т.е. безвозмездных односторонних переводов (на практике он не приводится). Эта часть платежного баланса (называемая также текущим платежным балансом) наиболее часто публикуется в печати.

*Важной частью счета текущих операций* является также баланс факторных доходов, поскольку в этом подразделе учитываются, в частности, доход от заграничных инвестиций или платежи по иностранным инвестициям. Невозможность переводить прибыли, полученные от инвестиций, за пределы страны является мощным тормозом для иностранных инвестиций. В Уставе МВФ есть специальная статья VIII (части 2 (а), 3 и 4), в соответствии с которой страна, принимающая на себя обязательства, указанные в этой статье, не может в дальнейшем, в частности, вводить без получения соответствующего согласия МВФ ограничения по совершению платежей и переводов по текущим операциям, вводить множественность валютных курсов или устанавливать дискриминационные валютные ограничения.

Значительное большинство стран — членов МВФ (152 государства по состоянию на апрель 2002 г.) присоединилось к этой статье. Россия объявила о присоединении к данной статье 1 июня 1996 г.

Что касается *статьи «Чистые ошибки и пропуски»,* то в тех странах, где учет имеет прочные традиции, относительная величина этой статьи, как правило, невелика. Там же, где имеют место бегство или нелегальный отток капитала, эта величина может быть существенно больше. С другой стороны, объем неучтенных ресурсов может достигать крупных размеров и в тех странах, куда устремляется нелегальный капитал. Так, в платежном балансе Швейцарии, являющейся традиционным убежищем для многих капиталов, данная статья в отдельные годы последнего десятилетия XX в. составляла 8—9 млрд долл. (притом, что счет операций с капиталом и финансовыми инструментами колебался в отдельные годы от 13 млрд до 27 млрд долл. США).

*В счет операций с капиталом и финансовыми инструментами* включаются счет операций с капиталом и финансовый счет, в частности прямые и портфельные инвестиции, а также другие инвестиции (торговые кредиты, займы, валюта и депозиты).

Особой частью баланса являются так называемые *«балансирующие статьи».* Выделение балансирующих статей имеет определенный смысл, поскольку при ухудшении состояния платежного баланса необходимо изыскивать средства для покрытия пассивного сальдо. В этом подразделе помимо собственно валютных резервов указываются и такие источники финансовых ресурсов, как кредиты и займы, полученные страной от МВФ.

Центральный банк России публикует на своем сайте два варианта платежного баланса России: в *аналитическом* и *нейтральном* представлениях. *В первом случае* «чистые ошибки и пропуски», а также изменение «валютных резервов» не включаются в счет операций с капиталом и финансовыми инструментами. Поэтому итоговое сальдо баланса отсутствует, и как итог показывается только изменение валютных резервов. *Во втором* — «резервные активы» учитываются в счете операций с капиталом и финансовыми инструментами, поэтому при добавлении статьи «Чистые ошибки и пропуски» общее сальдо баланса равняется нулю. Таким образом, с формальной стороны соблюдается равенство кредитовых и дебетовых статей.

Сведение *счета текущих операций* с активным сальдо означает, что данная страна фактически является чистым кредитором по отношению к остальному миру, поскольку страна, в частности, накапливает у себя иностранную валюту, не предъявляя требований к другим странам обеспечить соответствующее товарное покрытие. Напротив, отрицательное сальдо свидетельствует, что страна должна либо расходовать свои валютные резервы, либо брать в долг для устранения дефицита текущего платежного баланса. Следовательно, оба раздела баланса являются зеркальным отражением друг друга, и поэтому суммарное сальдо обоих разделов платежных балансов всех стран мира, как выше указывалось, должно равняться нулю. Этого, однако, не наблюдается: начиная с 1997 г. отмечен возрастающий дефицит счета текущих операций. По оценкам, в 2001 г. он составил примерно 2 % мирового импорта.

Исследователи отмечают различные причины этого явления, в том числе несовпадение дата регистрации экспорта и импорта, неодинаковость учетных цен (экспорт учитывается в ценах *FOB,* а импорт — в *CIF,* «очистить» же цены *CIF* от страховых и транспортных расходов не всегда удается), качество собираемых данных. Однако всеми признается, что одной из главных причин является занижение данных о доходах с целью уменьшения налогооблагаемой базы, а также быстрый рост оффшорных центров. Возможно, к этому следовало бы добавить и то, что возросли объемы финансовых ресурсов, получаемых криминальным путем. Это, как известно, стало важным стимулом для усиления борьбы с отмыванием «грязных» денег. В публикациях МВФ резервные активы исключаются из счета операций с капиталом и финансовыми инструментами и учитываются в особом подразделе платежного баланса *«Резервные активы».*

Величина вышеуказанного подраздела определяется достаточно просто, поскольку его составляющие поддаются точному учету со стороны центрального банка. Если сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом и финансовыми инструментами не равно величине балансирующих статей (с обратным знаком), то разница (с соответствующим знаком) учитывается в особой статье «Чистые ошибки и пропуски». Таким образом, суммарное сальдо вышеуказанных разделов и балансирующих статей оказывается равным нулю.

Это, однако, не дает ответа на вопрос: с каким сальдо — положительным или отрицательным — сведен платежный баланс конкретной страны за определенный год. Ответ можно найти, исследуя сумму сальдо счета текущих операций, сальдо счета операций с капиталом и финансовыми инструментами и статьи «Чистые ошибки и пропуски». Поэтому в упомянутых публикациях МВФ сумма двух вышеуказанных счетов и статьи «Чистые ошибки и пропуски» считается итоговым балансом*.*

*Если платежный баланс* положительный, то это означает уменьшение внешних обязательств. И поэтому величина балансирующих статей приводится со знаком «минус». Напротив, *если платежный баланс* отрицателен, то балансирующие статьи положительны и приводимые данные свидетельствуют о росте внешних обязательств. Таким образом, подраздел «Резервные активы» играет важную роль, ибо фактически через него определяется конечное состояние баланса.

Если отток финансовых ресурсов из страны превышает их приток в течение длительного времени, тогда возникает хронический дефицит платежного баланса и требуются экстренные меры (т.е. чрезвычайные финансовые ресурсы) для устранения сложившихся диспропорций.

Основные принципы составления платежного баланса

Основным принципом при составлении платежных балансов является принцип двойной записи. Тем самым каждая операция должна быть занесена (но с разными знаками) в двух разных разделах баланса. Так, экспорт товаров означает перемещение материальных ценностей за границу (что учитывается в первом разделе баланса), а оплата за экспорт в денежной форме должна быть помещена во второй раздел баланса.

Однако, как выше указывалось, формы составления и представления платежного баланса могут отличаться друг от друга. В ряде публикаций МВФ, а вслед за ним и в публикациях статистических служб различных стран с положительным знаком приводятся те позиции, которые свидетельствуют о поступлении финансовых ресурсов в страну, например, экспорт товаров, экспорт услуг, прямые иностранные инвестиции в страну и т.п., а с отрицательным позиции, означающие отток финансовых ресурсов из страны импорт товаров, импорт услуг, прямые иностранные инвестиции за границей и т.п. Исключением из правила является раздел балансирующих статей.

Особенностью платежного баланса является наличие активного или пассивного сальдо по каждому разделу и подразделу.

При составлении платежных балансов рекомендуется использовать понятия, принятые в *Системе национальных счетов,* разработанной ООН и рядом международных организаций, в том числе и МВФ.

Так, в качестве территории, относительно которой составляется платежный баланс, выступает *экономическая территория страны,* т.е. географическая территория, на которую распространяется юрисдикция правительства данного государства (в том числе и территориальные анклавы в других странах, в частности посольства, консульства, военные базы и т.п.).

*При определении резидентов и нерезидентов* главным критерием является установление центра экономического интереса участника операции*.* Центр экономического интереса хозяйствующего субъекта расположен там, где он осуществляет в значительных масштабах экономическую деятельность и операции в течение года и более или намеревается делать это, хотя период длиной в год не является достаточно четким критерием.

*Резиденты подразделяются на:* 1) домашние хозяйства и 2) юридических лиц*.*

Домашнее хозяйство характеризуется тем, что принадлежащие к нему физические лица должны быть резидентами данной страны. Если физическое лицо уезжает на работу в другую страну на период от года и более, то оно может утратить связь с первоначальным домашним хозяйством и тем самым перестает быть резидентом. Это, однако, не распространяется на военный персонал и гражданских служащих (включая дипломатов), которые находятся на государственной службе за пределами своей страны, а также студентов (независимо от продолжительности периода обучения за границей).

Не утрачивают статус резидента своей страны и лица, которые покидают пределы своей страны на ограниченный период времени и возвращаются обратно по окончании этого периода, например туристы.

При определении статуса юридических лиц (предприятий) в Системе национальных счетов (и соответственно в Руководстве МВФ) предлагается подход, основанный на: 1) величине объема производимых товаров и услуг и 2) собственности на земельные участки или здания. Считается, что предприятие является резидентом, если оно производит на экономической территории страны значительный объем товарной продукции и/или услуг либо владеет там землей или зданиями.

Операции (сделки) за некоторыми исключениями совершаются с товарами, услугами и доходом. Сюда также относятся финансовые требования и обязательства в отношении других стран, а также односторонние операции, такие как, например, переводы (дары).

*Операция* определяется как экономический поток, который отражает создание, преобразование, обмен, передачу или уничтожение экономической ценности и включает изменения в собственности на товары и/или финансовые активы, в предоставлении услуг или предоставлении рабочей силы и капитала.

Поскольку цены реальных сделок являются коммерческой тайной, то специалисты МВФ предлагают использовать при составлении платежных балансов *рыночную цену.* Это цена, которую покупатели, желающие купить, уплачивают продавцам желающим продать, при каждой конкретной сделке. Понимаемая таким образом рыночная цена отличается от цены мирового рынка, справедливой мировой цены, фактически существующей цены и от любой другой цены, которая выражает обобщенно цены на определенный класс товаров.

*При бартерных сделках*, а также сделках между филиалами одного предприятия отсутствуют необходимые условия для определения *рыночной цены.* По мнению МВФ, в таких случаях возможно построение цены по аналогии с известными рыночными ценами, которые установлены для сделок, совершенных в примерно одинаковых условиях.

Как известно, в мирохозяйственных связях значительное распространение получило *трансфертное ценообразование*, используемое для *занижения прибыли* в целях *уменьшения налогооблагаемой базы.* Специалисты МВФ считают желательным применять метод определения рыночной цены только в тех случаях, когда учет по балансовой стоимости приводит к значительным искажениям.

При этом в соответствии с принципом двойной записи необходимо отражать замену балансовой стоимости рыночной ценой в соответствующих разделах платежного баланса.

Принцип двойной записи также предполагает одновременную фиксацию *момента осуществления операции*. В ряде случаев точное время установить достаточно сложно, однако общим положением является то, что операции (сделки) фиксируются при создании, преобразовании, обмене, передаче и уничтожении экономической ценности.

Как отмечается в Руководстве МВФ, время фиксации указывается в соответствии с принципом учета доходов и *издержек в момент завершения операции.*

Требования и обязательства, как правило, возникают при смене права собственности, хотя под это определение не подпадает ряд операций, например лизинговые. Специалисты МВФ считают, что в этом случае *экономическая природа операции* (сделки) должна иметь приоритет над ее *правовой природой.*

Кроме платежного баланса возможно составление баланса на определенную дату. В этом случае говорят о *расчетном балансе.* В международной практике также публикуются данные о *международной инвестиционной позиции* отдельных стран. Эта величина рассчитывается в категориях запаса и отражает соотношение активов и обязательств страны на определенный момент времени.

Регулирование платежного баланса

В рыночной экономике состояние платежного баланса страны определяется в значительной, а зачастую в решающей степени действиями большого числа субъектов внешнеэкономической деятельности. Поэтому применительно к одной, отдельной взятой стране на практике имеет место нарушение пропорций между его отдельными разделами. Так, в ряде государств (Германия, Китай, Россия, Саудовская Аравия, Япония и др.) экспорт товаров, как правило, превышает их импорт, в других, напротив, ввозится больше товаров, чем вывозится (Египет, Марокко, США и др.). В отдельных случаях отрицательное сальдо торгового баланса является устойчивой тенденцией. Так, за последние два десятилетия был постоянно дефицитным внешнеторговый баланс США.

Когда наблюдается *устойчивое активное сальдо* платежного баланса, это не является предметом особой озабоченности правительства данной страны. Проблемы возникают тогда, *когда баланс сводится с пассивным сальдо.* В этом случае возникает необходимость дополнительных усилий для устранения *диспропорций* в платежном балансе путем *стимулирования национального экспорта товаров и услуг* или напротив *ограничения импорта товаров и услуг*, а также привлечения иностранных капиталов. Если принятых мер оказывается недостаточно, тогда требуются срочные меры для чрезвычайного финансирования дефицита платежного баланса.

*Формы и методы* регулирования платежного баланса достаточно разнообразны и в зависимости от причин и факторов, порождающих его нестабильность, могут иметь кратко- и долгосрочный характер.

*Важнейшим методом краткосрочного* воздействия на платежный баланс является девальвация национальной валюты, которая удешевляет национальный экспорт и удорожает импорт. Снижение курса национальной валюты (по отношению ко всем иностранным валютам или только некоторым из них) открывает дополнительные возможности для национальных экспортеров. Если, например, до девальвации национальная валюта обменивалась на доллар в соотношении 100 к 1, а после девальвации установился валютный курс 120 к 1, то за каждый доллар экспортной выручки экспортер получит уже не 100 единиц национальной валюты, а 120. Следовательно, норма (и масса) прибыли в национальной валюте будет выше. Однако если значительное число государств будет одновременно прибегать к девальвации, то это будет означать угрозу для стабильности мировой валютной системы.

Именно поэтому в Уставе МВФ имеется *специальная (четвертая) статья,* в которой, в частности, зафиксировано требование к членам МВФ, избегать манипулирования обменными курсами или международной валютной системой для получения несправедливого преимущества в конкуренции с другими государствами-членами.

Регулирование внешней торговли страны, в частности *стимулирование экспорта* (а в ряде случаев и ограничение импорта), является также и *важным методом* регулирования ее платежного баланса. В принципе, все меры, направленные на стимулирование национального экспорта и ограничение импорта, так или иначе, выполняют эту задачу.

Существует также ряд специфических методов воздействия на так называемые *«невидимые» операции счета текущих операций* (услуги, факторные доходы). Среди них можно назвать *валютные ограничения* (например, ограничение объема вывоза иностранной валюты, разрешенного к вывозу физическими лицами — резидентами данной страны, а также регулирование миграции рабочей силы). Вместе с тем страна может обеспечить более благоприятные условия для иностранных туристов, тем самым, увеличивая поступления от туризма.

*В средне- и долгосрочном* плане регулирование платежного баланса предполагает проведение экономической политики, направленной *на сокращение внутреннего спроса* путем уменьшения дефицита государственного бюджета, *изменения процентных ставок*, регулирования *объема денежной массы* в обращении. Сюда же можно отнести и *меры,* принимаемые государством, с одной стороны, для *привлечения иностранного капитала*, а с другой — для *ограничения вывоза капитала* из страны. Однако, как показывает международный опыт, административные усилия государства по ограничению вывоза капитала из страны далеко не всегда приносят желаемые результаты. В ряде случаев для покрытия дефицита платежного баланса возможно заимствование финансовых ресурсов, например, в МВФ.

Эффективность мер по регулированию платежного баланса зависит от конкретной экономической ситуации в той или иной стране. Мировой опыт свидетельствует, что более успешно с трудностями, вызванными нарушениями в платежном балансе, справлялись те страны, которые осуществляли структурные преобразования, результатом которых было улучшение конкурентоспособности национальной экономики. Эта же задача стоит и перед народным хозяйством России.

Международные экономические организации

1. *Место международных экономических организаций в системе современного мирового хозяйства.*
2. *Международные экономические организации системы ООН.*
3. *Международный валютный фонд.*
4. *Группа Всемирного банка.*

1. Место международных экономических организаций в системе современного мирового хозяйства

Мировое хозяйство, имеющее сложную иерархическую структуру, не может развиваться без определенных регулирующих начал. Масштабы национальных экономик и всего мирового хозяйства требуют координации или, по крайней мере, согласования противоречивых интересов его субъектов.

Важную роль в регулировании мирового хозяйства играют различные международные конференции и совещания.

Имеется ряд особых международных экономических организаций, представляющих собой, по сути дела, интеграционные группировки. К ним относится, например, Европейский Союз, Европейская ассоциация свободной торговли, Меркосур*,* Евразийское экономическое сообщество и др. Этот тип международных организаций уже рассматривался в соответствующих главах настоящего учебника.

Географически деятельность международных экономических организаций может охватывать как все мировое экономическое пространство, так и его отдельные регионы. В этой связи международные экономические организации можно подразделять на: *универсальные* и *региональные.*

Проблемы мирового хозяйства, перспективы его развития также являются предметом исследования целого ряда неформальных организаций, объединяющих ученых-специалистов различных стран. Не являясь, строго говоря, чисто экономическими организациями, они, тем не менее, оказывают серьезное воздействие на разработку экономической политики.

Центральное место в институциональной структуре современного мирового хозяйства занимают органы и организации, входящие в систему ООН.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Комплексные | Финансовые | Торговые | Региональные |
| МО системы ООН | Группа Всемирного Банка | ВТО | ЕС |
| МО системы ОЭСР | МВФ | ЮНКТАД | НАФТА |
| Совет Европы | БМР | МО по отдельным рынкам | АТЭС |
| ОБСЕ | ИБР |  | МЕРКОСУР |
| ОИК |  |  | СНГ |

Схема 2 Международные экономические организации

2. Международные экономические организации системы ООН

*ООН* как наиболее универсальная международная организация включает в себя целый ряд органов и международных организаций.

Экономические вопросы занимают видное место в деятельности *Генеральной Ассамблеи (ГА)* ООН, наиболее представительного органа этой наиболее авторитетной международной организации.

Главным органом ООН, координирующим всю экономическую, социальную и культурную деятельность этой организации, является *Экономический и социальный совет (ЭКОСОС).* В его компетенцию входят также гуманитарные проблемы.

В 1964 г. году Генеральная Ассамблея ООН учредила *Конференцию ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).* Штаб-квартира ЮНКТАД находится в Женеве. Число членов организации превышает 190. Эта организация была призвана рассматривать весь комплекс вопросов, связанных с международной торговлей и развитием, включая принципы обмена и торговли сырьевыми и промышленными товарами, финансирование проектов развития, вопросы внешней задолженности, передачи технологии развивающимся странам. Значительное внимание ЮНКТАД уделяла положению наименее развитых стран.

Экономический и социальный совет осуществляет согласование деятельности 18 специализированных учреждений ООН (табл. 1).

*Таблица 1* Специализированные учреждения ООН

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название на русском языке | Название на английском языке | Год создания unu учреждения | Местоположение |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Международная организация труда, МОТ | International Labour Organization, ILO | 1919 | Женева |
| Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций, ФАО | Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO | 1945 | Рим |
| Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры, ЮНЕСКО | United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, UNESCO | 1945 | Париж |
| Всемирная организация здравоохранения, ВОЗ | World Health Organization, WHO | 1948 | Женева |
| Группа Всемирного банка  Международный банк реконструкции и развития, МБРР  Международная ассоциация развития, MAP | World Bank Group  International Bank for Reconstruction and Development, IBRD  International Development Association, IDA | 1946  1960 | Вашингтон Вашингтон |
| Международная финансовая корпорация, МФК  Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям, МИГА  Международный центр по урегулированию инвестиционных споров, МЦУИС | International Finance Corporation, IFC  Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA  International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID | 1956  1988  1966 | Вашингтон Вашингтон  Вашингтон |
| Международный валютный фонд, МВФ | International Monetary Fund, IMF | 1945 | Вашингтон |
| Международная организация гражданской авиации, ИКАО | International Civil Aviation Organization, ICAO | 1944 | Монреаль |
| Всемирный почтовый союз, ВПС | Universal Postal Union, UPU | 1874 | Берн |
| Международный союз электросвязи, МСЭ | International Telecommunication Union, ITU | 1865 | Женева |
| Всемирная метеорологическая организация, ВМО | World Meteorological Organization, WMO | 1951 | Женева |
| Международная морская организация, ИМО | International Maritime Organization, IMO | 1959 | Лондон |
| Всемирная организация интеллектуальной собственности, ВОИС | World Intellectual Property Organization, WIPO | 1970 | Женева |
| Международный фонд сельскохозяйственного развития, МФСР | International Fund for Agricultural Development, IFAD | 1977 | Рим |
| Организация Объединенных Наций по промышленному развитию, ЮН ИДО | United Nations Industrial Development Organization, UNIDO | 1966 | Вена |

Рассмотрим деятельность некоторых специализированных учреждений ООН, играющих заметную роль в международных экономических отношениях.

Как видно из таблицы, некоторые международные организации появились значительно раньше, чем ООН, и лишь много позже получили статус специализированных учреждений. К их числу относится, в частности, *Международная организация труда (МОТ),* ставшая первым специализированным учреждением, связанным с ООН, в 1946 г. МОТ осуществляет разработку международной политики и программ в области трудовых отношений, принимает международные трудовые стандарты, способствует их принятию странами-членами, оказывает содействие в организации профессиональной подготовки и обучения.

Одним из самых крупных специализированных учреждений ООН является *Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО),* призванная решать задачи повышения уровня обеспеченности продовольствием, совершенствования условий жизни сельского населения, увеличения производительности труда в сельском хозяйстве. Число членов ФАО на середину 2003 г. — 183 государства (почти все страны — члены ООН). Коллективным членом ФАО является также ЕС.

ФАО осуществляет мониторинг мирового сельского, лесного и рыбного хозяйства. В последние годы организация уделяет повышенное внимание проблемам обеспечения долговременного устойчивого развития сельского хозяйства, увеличения производства продовольствия и обеспечения продовольственной безопасности с учетом требований сохранения окружающей среды. *Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО)* статус специализированного учреждения ООН получила в 1985 г. Число членов организации на середину 2003 г. — 171.

Как явствует из названия, ЮНИДО призвана оказывать содействие развивающимся странам и странам с переходной экономикой в реализации программ индустриализации и укрепления их промышленного потенциала. В последнее время организация также ставит своей целью способствовать укреплению позиций вышеуказанных стран в условиях усиления конкуренции в глобальной экономике.

Основные усилия ЮНИДО направлены на мобилизацию знаний, навыков, информации и технологии для создания новых рабочих мест, конкурентоспособной экономики и экологически безопасного и устойчивого экологического развития. Все это должно способствовать сокращению масштабов бедности в мире. В сфере атомной энергетики широкую известность приобрела деятельность *Международного агентства по атомной энергии (МАГАТЭ),* основанного в 1957 г. как автономного учреждения под эгидой ООН. Штаб-квартира МАГАТЭ в Вене. Агентство превратилось в центральный межправительственный орган научного и технического сотрудничества в области использования ядерной энергии. В последние годы значение МАГАТЭ возросло в связи с увеличением числа ядерных программ в различных странах мира.

В мировой финансово-банковской сфере видное место занимают специализированные учреждения ООН — МВФ и организации, входящие в Группу Всемирного банка.

3. Международный валютный фонд

*Международный валютный фонд (МВФ)* создан по решению Бреттон-Вудской конференции 1944 г. Членами МВФ могут быть только государства (184 на середину 2003 г.). МВФ, являясь универсальной валютно-финансовой организацией, входит в систему ООН, но полностью автономен в своих действиях.

Основными целями учреждения МВФ являлись стимулирование международного валютного сотрудничества, достижение стабильности валютных курсов и упорядочение валютных режимов, оказание помощи в создании многосторонней системы расчетов по текущим операциям между государствами-членами, а также в устранении валютных ограничений, препятствующих росту мировой торговли. Кроме того, новая организация должна была способствовать процессу расширения и сбалансированного роста международной торговли, экономическому росту и повышению занятости. В случае возникновения затруднений с платежным балансом предусматривалось оказание на временной основе финансовой помощи.

4. Группа Всемирного банка

Ядром группы является *Международный банк реконструкции и развития (МБРР),* который вместе со своим филиалом — *Международной ассоциацией развития* образует так называемый Всемирный (Мировой) банк. В группу Всемирного банка помимо двух вышеназванных организаций входят также Международная финансовая корпорация, Многостороннее агентство по инвестиционным гарантиям и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров.

Членом МБРР может быть только страна, вступившая в МВФ. Число членов МБРР на середину 2003 г. — 184. Общий объем сто семьдесят пять государств являются членами *Международной финансовой корпорации (МФК).* МФК ставит своей целью содействие экономическому развитию путем оказания поддержки частному сектору. Поэтому она инвестирует средства в жизнеспособные частные предприятия в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, а также предоставляет своим клиентам долгосрочные кредиты, гарантии, оказывает им консультативные услуги. МФК инвестирует в проекты, осуществляемые в тех регионах и секторах, где ощущается недостаток частных инвестиций. Особенностью участия МФК в том или ином инвестиционном проекте является то, что она не принимает государственных гарантий, однако может оказать содействие в осуществлении проекта, в котором государство имеет некоторую долю собственности, если создаваемое предприятие будет осуществлять свою деятельность на коммерческой основе. МФК не может инвестировать в предприятие частного сектора в развивающейся стране более половины капитала предприятия или быть самым крупным акционером частного предприятия.

Ряд международных экономических организаций был создан развивающимися странами. Наибольшую известность получила образованная в 1960 г. *Организация стран* — *экспортеров нефти (ОПЕК).* В 70-х гг. XX в. она добилась крупных успехов, в дальнейшем ее значение в силу ряда причин ослабло, но и в настоящее время она по-прежнему остается важнейшим производителем и поставщиком нефти и нефтепродуктов на мировой рынок.

Характерной особенностью мирового экономического развития является возрастание роли неформальных экономических организаций, в частности *Давосского экономического форума, Парижского* и *Лондонского клубов кредиторов.* Членами Парижского клуба могут быть только государства-кредиторы, в то время как Лондонский клуб объединяет частные банки. Обе организации созданы для рассмотрения вопросов урегулирования внешней задолженности государств. Широко известными начиная с середины 70-х гг. стали исследования, проводимые под эгидой *Римского клуба,* объединяющего ведущих экономистов мира, которые в своих совместных аналитических докладах дают прогнозные оценки будущего развития мировой экономики.

Тема 10 Международные корпорации в системе мирового хозяйства

1. Отличительные черты международных корпораций и их виды.
2. Эволюция международных корпораций.
3. Особенности развития ТНК.
4. Роль ТНК в мирохозяйственных связях.
5. Становление и перспективы российских международных корпораций.

Отличительные черты международных корпораций и их разновидности

Международные корпораций последней четверти XX в. являются важнейшим элементом развития мировой экономики и международных экономических отношений. Их бурное развитие в последние десятилетия отражает обострение международной конкуренции, углубление международного разделения труда. Международные корпорации предстают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, как «локомотивы» мировой экономикки.

Международные корпорации, с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них. Активно воздействуя на МЭО, международные (транснациональные) корпорации (ТНК) формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы.

Современные ТНК в дополнение к существующему международному обмену товарами и услугами создали международное производство, соответствующую ему международную сферу услуг и международную финансовую сферу, способствовав превращению в основном локальных (межстрановых, региональных) международных экономических отношений в глобальные.

К началу XXI века в мире функционировало около 83 тыс. международных компаний. Они контролировали за пределами своих стран до 800 тыс. дочерних предприятий. Их семейство за последние двадцать пять лет выросло почти в 12 раз. Так, в 1970 г. было зарегистрировано лишь 7 тыс. подобных фирм. Вместе с тем общемировую значимость имеет сравнительно небольшое число международных компаний.

Из 500 самых мощных международных компаний 85 контролируют 70% всех заграничных инвестиций. Эти 500 гигантов реализуют 80% всей произведенной международными корпорациями продукции электроники и химии, 95% фармацевтики, 76% продукции машиностроения.

Фактически, в мировом хозяйстве установилось господство 400— 500 ТНК. При этом 300 корпораций распоряжаются 75% валового промышленного продукта мира.

Основная часть международных корпораций сосредоточена в США, странах ЕС и Японии, 91 из 100 мировых нефинансовых ТНК. Объем произведенной продукции на предприятиях этих корпораций ежегодно превышает 1 трлн долл. На них работает 73 млн. сотрудников, т.е. каждый десятый, занятый в мире, исключая сельское хозяйство.

*Отличительные черты международных корпораций*

Что представляют собой международные корпораций, какие компании к ним относят?

Эксперты ООН, которая традиционно изучает деятельность международных корпораций, долгое время относили к ним такие фирмы, которые имели годовой оборот, превышающий 100 млн. долл., и филиалы более чем в шести странах.

В последние годы было сделано некоторое уточнение: о международном статусе фирмы теперь свидетельствует также такой показатель, как размер процента ее продаж, ее товаров, реализуемых за пределами страны происхождения компании. К примеру, по этому показателю одним из мировых лидеров является швейцарская фирма «Нестле» (98%). Международную корпорацию можно узнать и по структуре её активов.

В некоторых зарубежных исследованиях к международным корпорациям относят компании, имеющие 25% активов за рубежом.

Самые большие заграничные активы среди ТНК (кроме финансового сектора) имеют англо-голландский концерн «Роял Датч/Шелл», а также четыре фирмы США: «Форд», «Дженерал моторс», «Экссон» и «ИБМ».

Причины возникновения международных корпораций

Наиболее общей причиной возникновения ТНК является интернационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы.

Интернационализация производства и капитала приобретает характер экспансии хозяйственных связей посредством создания крупнейшими компаниями многочисленных отделений за границей ипревращения национальных корпораций в транснациональные. Вывоз капитала становится важнейшим фактором в формировании иразвитии международных корпораций.

К числу конкретных причин возникновения ТНК следует отнести их экономическую эффективность, обусловленную большими масштабами производства во многих отраслях. Необходимость выстоять в конкурентной борьбе способствуют концентрации производства и капитала в международном масштабе.

В результате становится оправданной деятельность в глобальных масштабах. И соответственно появляется возможность снизить издержки производства и получить сверхприбыль.

Немаловажную роль в становлении национальных международных корпораций играет государство.

Оно поощряет их деятельность на мировой арене и обеспечивает им рынки сбыта путем заключения различных политических, экономических и торговых союзов и международных договоров.

Виды международных корпораций

В зарубежной экономической литературе можно встретить множество определений международных монополий: многонациональные корпорации, интернациональные корпорации, транснациональные компаний, глобальные компании и др. Так, известный маркетолог Ф. Котлер по организационным принципам выделяет именно эти четыре типа международных компаний:

1. Глобальные
2. Транснациональные
3. Многонациональные
4. Интернациональные

Российскими экономистами, как правило, предлагается следующая классификация.

1. *Транснациональные корпорации (ТНК).* Это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства.

Корпорацией в США называют акционерное общество, a, поскольку большинство современных ТНК возникли в результате международной экспансии американских компаний, этот термин вошел в их название.

Правовой режим ТНК предполагает деловую активность, осуществляемую в различных странах посредством образования в них филиалов и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта готовой продукции, научно-исследовательских разработок, услуг потребителям и др. В целом они составляют единый крупный производственный комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя. В то же время филиалы и дочерние компании могут быть смешанными предприятиями с преимущественно национальным участием страны базирования.

2. *Многонациональные корпорации (МНК) —* это, собственно, международные корпорации, объединяющие национальные компании ряда государств на производственной и научно-технической основе. В качестве примера такой компании обычно приводится англо-голландский концерн «Ройал Датч/Шелл», существующий с 1907 г. Современный капитал этой компании делится в пропорции 60 : 40. Примером многонациональной корпорации является широко известная в Европе швейцарско-шведская компания ABB (Asia Brown Bovery), специализирующаяся в области машиностроения, электронной инженерии. ABB имеет несколько совместных предприятий в странах СНГ. К числу ведущих МНК Европы относится англо-голландская компания «Юнилевер», «Филипс» и др.

Отличительными признаками МНК являются: 1) наличие многонационального акционерного капитала; 2) существование многонационального руководящего центра; 3) комплектование администрации иностранных филиалов кадрами, знающими местные условия. Последнее, кстати, свойственно и многим ТНК. Вообще, границы между этими двумя группами международных компаний весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую.

Эволюция международных корпораций

Со времени своего возникновения (конец XIX в.) международные корпорации претерпели значительную эволюцию. Первое поколение современных международных корпораций представляли главным образом так называемые колониально-сырьевые ТНК. В ходе Первой мировой войны и в послевоенный период набрали силу ТНК, специализирующиеся на производстве вооружений. На этом этапе развития ТНК не оказывали столь существенного влияния на мировую экономику и соответствующие ей мирохозяйственные связи. Общее число международных монополий к началу 40-х гг. XX в. не превышало 300.

Начиная с момента своего появления международные корпорации, постепенно вырабатывали стратегическую линию своего поведения. К основным ее признакам можно отнести:

- обеспечение своего производства иностранным сырьем;

- закрепление на зарубежных рынках через сеть своих филиалов;

- размещение производства в тех странах, где издержки производства ниже, чем в стране базирования;

- ориентацию на диверсификацию производственно-торгово-финансовой деятельности.

С начала 50-х гг. международные корпорации начинают активные действия по завоеванию мировых рынков. Этому способствовала политика либерализации международных экономических связей, появление на политической арене молодых освободившихся государств, растущий мировой потребительский спрос и другие факторы. Бурное развитие международных корпораций, как по их количеству, так и по масштабам и объемам деятельности способствовало тому, что они стали 'играть одну из важнейших ролей в международной экономике.

Организационная оболочка международной корпорации, с ее национальным или межнациональным ядром и большим количеством дочерних и иных организаций, явилась наиболее подходящей формой для современного международного разделения труда.

Обобществляя труд и капитал в мировом масштабе, ведущие международные корпорации создают международное производство, оптимизируя издержки производства, повышая конкурентоспособность. В результате они выходят на новый уровень глобальных корпораций.

*Глобальные корпорации* представляют собой крупные и крупнейшие финансово-производственные научно-технологические, торгово-сервисные объединения. Глобальные корпорации концентрируют всю мощь современного мирового финансового капитала. Значительную долю международного производства, в том числе основную часть наукоемкого, контролируют, как уже отмечалось, приблизительно 500 наиболее мощных ТНК. В наибольшей степени к глобализации тяготеют химическая, электротехническая, электронная, нефтяная, автомобильная, информационная и банковские отрасли.

Стратегия международной корпорации является глобальной, если для поведения компании на мировых рынках характерно:

- рассмотрение рынка и конкуренции с мировых позиций;

- хорошее знание своих конкурентов и методов ведения глобальной конкурентной борьбы;

- осуществление своей деятельности в общемировом или крупном  
региональном масштабе;

- направление значительной части своих прибылей на НИОКР, прежде всего на изучение высокотехнологичных производств;

- интегрирование своих предприятий и производственных филиалов в единую международную сеть управления;

- заключение интеграционных соглашений с другими ТНК.  
Исключительно важную роль в механизме функционирования современных ТНК играют банковские и финансовые институты. Процессы интернационализации и глобализации мировой экономики, острая конкурентная борьба в финансовой сфере способствовали формированию и развертыванию деятельности транснациональных банков (ТНБ).

Для 90-х гг. характерна высокая степень слияний и поглощений в финансовой сфере. Одним из примеров подобных объединений можно назвать появление в апреле 1996 г. крупнейшей в мире финансовой корпорации «Токио Мицубиши банк». Эта корпорация возникла в результате слияния двух банковских институтов: «Банка Токио» и «Банка Мицубиши». Общие активы банка составляют около 800 млрд. долл. У «Токио Мицубиши» 366 отделений в Японии и 83 отделения за границей. Вслед за появлением японского банка-гиганта в США также возникла новая банковская корпорация «Чейз Манхэттен», образовавшаяся путем слияния банков «Чейз» и «Кемикл». Новая компания стала крупнейшей банковской корпорацией в США и располагает активами в размере 300 млрд. долл.

Слияния, объединения, поглощения, совместное предпринимательство характерны и для производственных международных корпораций.

Глобальные ТНК все более рельефно обнаруживают тенденцию к образованию крупных групп, объединяющих промышленные, торговые и финансовые компании.

Причинами этих действий, которые осуществляются как добровольно, так и силовым путем, является обострение конкурентной борьбы на мировых рынках, стремление укрепить позиции компаний путем диверсификации производства. К примеру, компания БАСФ (ФРГ) и «Дюпон» США создали совместное предприятие по производству нейлона, которое будет выпускать нейлоновое сырье в объемах, составляющих 8% мирового производства.

В свою очередь, серьезные финансовые проблемы, неэффективное управление ТНК могут стать причиной слияния с преуспевающим партнером. Так, пятая по мощи автомобильная корпорация Японии «Мазда» с 1996 г. стала фактически филиалом американского «Форда». Контрольный пакет акций «Мазды» был приобретен ее давним (с 1979 г.) американским партнером. Характерно, что за сделкой по увеличению акционерного пакета «Форда» стоял знаменитый банк «Сумитомо», который не только поддерживает «Мазду», но и имеет колоссальное влияние на «Форд».

Часто компании объединяются в *международные картели* с целью проведения единой торговой политики путем деления рынка сбыта и установления согласованных цен на свою продукцию.

Помимо экономических альянсов крупных и крупнейших ТНК между собой, междугородние корпорации активно работают с малым и средним бизнесом, как в стране базирования, так и с зарубежными партнерами. Крупные компании используют мобильность малых предприятий и их способность оперативно адаптироваться к происходящим на рынках изменениям. При этом они взаимодействуют с ТНК на контрактной основе (снабжение, финансирование, проведение НИОКР). Малые предприятия не просто осуществляют дилерские функции, а часто включаются в выполнение промежуточных стадий процесса производства, испытывая «рискованные проекты», после чего к их освоению приступают крупные компании.

Многие слияния происходят между ТНК и фирмами, предоставляющими ТНК консультационные, транспортные услуги, связь. Такие слияния способствуют формированию глобальных сетей в разных сферах экономики. Трансграничные слияния и поглощения происходят преимущественно между фирмами, базирующимися в развитых странах. Все эти процессы являются одной из форм стратегии ТНК по освоению международных рынков и удержанию на них достигнутого преимущества. Они позволяют интегрировать в группу структуры, несущие с собой новые финансовые, технологические, управленческие возможности.

Основные особенности развития ТНК

Движение капиталов ТНК происходит, как правило, независимо от процессов, происходящих в стране базирования корпорации. ТНК устанавливают систему международного производства, основанную на размещении филиалов, дочерних компаний, отделений по многим странам мира.

ТНК проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированных работников (персонала). При этом заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей ТНК.

Существенной чертой деятельности международных компаний является диверсификация их производства и услуг. Так, шведский автомобильный концерн «Вольво» выпускает не только известные во всем мире автомобили. Эта ТНК, у которой имеется более 30 дочерних компаний разного профиля в Швеции, несколько десятков за рубежом, которые производят моторы для катеров, авиационные двигатели, продукты и даже пиво («Приппс»). В свою очередь, каждая из 500 крупнейших ТНК США имеет в среднем предприятия 11 отраслей, а наиболее мощные охватывают по 30 - 50 отраслей. В группе из 100 ведущих промышленных фирм Великобритании многоотраслевыми являются 96, в Германии — 78, во Франции — 84, в Италии — 90. Количество и характер входящих в ТНК предприятий определяется главным образом экономической целесообразностью.

Располагая мощной производственной базой, ТНК проводят такую производственно-торговую политику, которая обеспечивает высокоэффективное планирование производства, товарного рынка. Планирование осуществляется в рамках материнской компании и распространяется на дочерние фирмы.

Контрактные формы деятельности ТНК

Расширяя свою экспансию, ТНК используют разнообразные формы освоения мирового рынка. Эти формы в значительной степени основываются на контрактных отношениях и не связаны с участием в акционерном капитале других фирм.

К числу таких *форм* экспансии ТНК обычно относят:

- лицензирование;

- франчайзинг;

- управленческие контракты;

- оказание технических и маркетинговых услуг;

- сдачу предприятий «под ключ»;

- ограничение во времени договора по созданию совместных  
предприятий и соглашений по осуществлению отдельных операций;

- раздел продукции в уплату за участие в деятельности совместного предприятия в области разведки, добычи, транспортировки сырьевых ресурсов.

На практике достаточно трудно четко провести границу между той или иной формой деятельности ТНК. Они используются недифференцированно и часто переплетаются.

Важная особенность развития этих форм состоит в том, что они используются в значительной степени в отношениях между самими ТНК, выражая усиление центростремительных тенденций.

Особое распространение получили лицензионные соглашения. В 1990 г. объем лицензионных сделок ТНК превысил показатель 1970 г. почти в 10 раз.

С конца 80-х гг. становится популярной такая форма экспансии ТНК, как оказание управленческих и маркетинговых услуг. Договор по предоставлению управленческих услуг представляет собой соглашение, по которому оперативный контроль предприятия или фазы его деятельности предоставляется другому предприятию за соответствующее вознаграждение. Функции, выполняемые предприятиями по договору, могут включать управление производством, в том числе ответственность за технический и инженерный аспекты производства; управление кадрами, в том числе, назначение и увольнение иностранцев, и обучение местной рабочей силы; покупку техники и сырья; маркетинг и финансовое управление.

Широкое распространение получили договоры о сдаче заводов «под ключ». В этом случае ТНК берет на себя ответственность за осуществление всех (или большей части) видов деятельности, необходимых для планирования или строительства определенного объекта.

Одной из новейших форм завоевания ТНК международных рынков является создание ими за рубежом специальных инвестиционных компаний. Задачей этихструктур являются инвестиции в дочерние и партнерские предприятия ТНК для стимулирования продвижения их продукции на региональный рынок. Такой подход используют, в частности, крупнейшие международные компании по продаже безалкогольных напитков «Пепси-кола» и «Кока-кола» в Африке.

Роль ТНК в мирохозяйственных связях

Для ведущих промышленно развитых стран именно зарубежная деятельность их ТНК определяет характер внешнеэкономических связей.

*Внутрифирменное международное производство*

Активно участвуя в процессах международного производства на базе традиционного международного разделения труда, ТНК создали собственное внутрифирменное международное производство на основе модернизированного МРТ с подключением ряда развивающихся рынков с новой для них специализацией. Именно этот внутрифирменный вариант международного производства стал для современных международных корпораций основным.

Организация внутрифирменного международного производства дает ТНК ряд преимуществ. Она дает возможность:

1) использовать льготы международной специализации производства отдельных стран;

2) максимально использовать налоговые, инвестиционные и другие льготы, предоставляемые странами для зарубежных инвесторов;

3) маневрировать загрузкой производственных мощностей, приспосабливая свои производственные программы в соответствии с конъюнктурой мирового рынка;

4) использовать свои дочерние компании в качестве плацдарма для завоевания развивающихся рынков;

5) продлевать жизненный цикл продукта, налаживая его производство в зарубежных филиалах по мере его морального устаревания в стране основного базирования.

Основа мирового господства ТНК — вывоз капитала и его эффективное размещение. Совокупные зарубежные инвестиции всех ТНК в настоящее время играют более существенную роль, чем торговля. ТНК контролируют треть производительных капиталов частного сектора всего мира, до 90% прямых инвестиций за рубежом. Прямые инвестиции ТНК за рубежом в середине 90-х гг. превысили 3 трлн. долл. При этом прямые инвестиции росли в три раза быстрее, чем инвестиции в целом, хотя первые все еще составляют примерив 6% годовых капиталовложений промышленно развитых стран.

Обладая огромными капиталами, ТНК активно действуют на международных финансовых рынках. Совокупные валютные резервы ТНК в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира, вместе взятых.

*Отраслевая структура производства ТНК*

Отраслевая структура производства ТНК достаточно широка. 60% материальных компаний заняты в сфере производства, 37% — в сфере услуг и 3% — в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Четко обозначилась тенденция увеличения инвестиций в сфере услуг и технологически интенсивном производстве. Одновременно снижается доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве.

По данным американского журнала «Форчун», главную роль среди 500 крупнейших ТНК мира играют четыре комплекса: электроника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение. Как правило, они делают капиталовложения в отрасли обрабатывающей промышленности новых индустриальных стран и относительно развитых и развивающихся государств. В этом случае идет конкурентная борьба за инвестиции стран — получателей капитала. Для беднейших стран политика иная — ТНК считают целесообразным осуществлять там капиталовложения в добывающую промышленность, но главным образом наращивать товарный экспорт. В этом случае развертывается жесткая конкурентная борьба между ТНК за продвижение своих товаров на местные рынки.

*Повышение роли ТНК*

Отмечая положительные стороны функционирования ТНК в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений, следует сказать и об их негативном влиянии на экономику тем стран, где они функционируют. Специалисты указывают:

- на противодействие реализации экономической политики тех  
государств, где ТНК осуществляют свою деятельность;

- на нарушение законодательства стран пребывания. Так, манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства в целях укрытия доходов от налогообложения путем, перекачивания их из одной страны в другую;

- на установление монопольных цен, диктат условий, ущемляющий интересы развивающихся стран.

В целом ТНК — это достаточно сложный и постоянно развивающийся феномен в системе межхозяйственных связей, требующий постоянного внимания, изучения и международного контроля. Тем более что в нашей стране начинают возникать и развиваться крупные российские корпорации — финансово-промышленные группы (ФПГ) видящие свои перспективы в активной экспансии на внешних рынках.

Становление и перспективы российских международных компаний — финансово-промышленных групп

Этапы формирования российских международных компаний

Еще в советские времена существовали отечественные международные или транснациональные корпорации. Примером может служить «Ингосстрах» со своими дочерними и ассоциированными фирмами и отделениями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Германии, Австрии. К числу такого рода компаний можно отнести государственный концерн «Нафта Москва» (бывший Союз-иефтеэкспорт) со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Англии, Дании, Италии и других странах.

Некоторые российские международные корпорации появились сравнительно недавно. К их числу можно отнести «Микрохирургию глаза» с большим числом отделений по всему миру, а также «ЛУКойл» (в ее состав входят российские нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие предприятия и предприятия нефтяного машиностроения, Автоваз и др.). Многие российские организации не называют себя промышленно-финансовыми группами, хотя фактически являются таковыми. Среди них ряд корпораций, который входят в список самых дорогих российских компаний.

*Причины появления российских ФПГ*

Общеэкономическая причина появления ФПГ — необходимость новых организационно-хозяйственных форм высокоинтегрированных межотраслевых корпораций в российской экономике. Другая группа причин связана с выходом России на международный рынок. Российские предприятия сталкиваются с возросшей конкуренцией на всех направлениях внутреннего и внешнего рынка. Реальная открытость российского рынка и не всегда адекватная открытость многих зарубежных рынков ставит задачу создания мощных хозяйственных структур, могущих не только охватить внутренний национальный рынок, но и успешно конкурировать с международными корпорациями на внешнем рынке. Требования международной конкуренции диктуют необходимость коренной реорганизации предприятий, их технологического перевооружения. Для этого в первую очередь необходима концентрация инвестиционных ресурсов.

Важным стимулом для роста числа российских ФПГ стало Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания, утвержденное Указом Президента РФ 5 декабря 1993 г. Расширение экономической деятельности этих групп за границы России фактически превращает их в средние и крупные по мировым стандартам ТНК.

Формирование и развитие российских международных корпораций может, таким образом, осуществляться двумя путями:

- образование мощных национальных корпораций — ФПГ с последующей их экспансией на мировой рынок;

- на базе имеющейся системы разделения труда и соответствующей ей кооперации производства между странами СНГ создание транснациональных ФПГ с участием финансово-экономических ресурсов партнеров из стран Содружества.

На начальном этапе создания и функционирования ФПГ определенное предпочтение отдается второму подходу. Во-первых, это объясняется нехваткой собственных средств и возможностей; во-вторых создание таких компаний способствует поддержанию исторически сложившейся кооперации промышленного производства хозяйствующих субъектов стран Содружества, восстановлению и развитию интеграционных процессов между странами СНГ. Межгосударственный экономический комитет стран СНГ разработал Конвенцию о транснациональных корпорациях в странах СНГ. Ее цель — содействовать формированию транснациональных производственных структур странах СНГ, проведению активной промышленной политики, привлечению инвестиций и др. Общим базовым нормативно-правовым документом считается подписанное в 1994 г. Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений.

В развитие его положений Россия заключила двусторонние соглашения с Белоруссией, Казахстаном, Узбекистаном, Киргизией и Таджикистаном. Но действующие национальные нормативные документы часто «не стыкуются» между собой.

Отдельными решениями Правительства РФ одобрено создание транснациональных ФПГ, например «Российский авиационный консорциум», «Международные авиадвигатели», в которую входят 50 предприятий оборонных комплексов Украины и России. В качестве транснациональной группы зарегистрирована ФПГ «Нижегородские автомобили» с участием 8 предприятий из пяти государств СНГ и Латвии. Готово к подписанию соглашение между Россией и Казахстаном о мерах по созданию ТФПГ «Сокол», а также соглашение о создании подобных групп с Белоруссией, Узбекистаном и др. Активно реализуется программа создания ТФПГ в атомной энергетике, в которой участвуют Россия, Украина, Казахстан, в металлургии — между Украиной, Россией, Казахстаном.

Большую активность в формировании транснациональной корпорации проявляет Ингосстрах. В 1997 г. было подписано соглашение о создании Транснациональной страховой группы Ингосстрах. В нее объединились 27 страховых компаний из России, 16 стран ближнего и дальнего зарубежья. Суммарные активы участников группы составляют 600 млн. долл. Компании обладают разветвленной сетью из 131 филиала и представительства. Создание группы позволит страховать крупные риски, а также составит серьезную конкуренцию крупным западным страховым компаниям.

На конец 1999 г. в России было зарегистрировано 87 ФПГ. В их состав вошли более 2 тыс. промышленных предприятий и организаций, 160 финансово-кредитных институтов. Общая численность персонала более 5 млн. человек.

ТНК промышленно развитых стран, а также новых индустриальных стран являются основой их экономики. В наших условиях ФПГ также могут стать наиболее эффективной формой организации хозяйственной деятельности, которая обеспечит органическое взаимодействие финансового и промышленного капитала. При условии целенаправленной их поддержки со стороны государства ФПГ должны стать объектами экспортно-ориентированного экономического роста, способствующего прогрессивным изменениям в российской экономике.

Тема 12. Свободные экономические зоны

1. Понятие свободной (специальной) экономической зоны (СЭЗ), необходимость создания.
2. Функциональный и территориальный подходы по созданию СЭЗ.
3. Основные признаки, виды СЭЗ и их различия.
4. Офшорные зоны и оффшорные компании, основные виды офшорных компаний.
5. Основные характерные черты офшорных финансовых центров.

К совокупности условий, способствующих росту международного движения капиталов, а также либерализации международного движения товаров и услуг, относятся создание и функционирование свободных (или специальных) экономических зон.

В мировом хозяйстве имеются анклавы, в которых международное движение капитала, а также перемещение товаров и услуг имеет ярко выраженную специфику. Появление зон с особым экономическим статусом, так называемых «свободных (или специальных) экономических зон» (СЭЗ) стало одной из характерных особенностей мировой экономики в последние десятилетия XX в.

*Под свободной (специальной) экономической зоной* понимается часть территории (экономического пространства) государства с особым, льготным режимом хозяйственной, внешнеторговой, инвестиционной, деятельности.

Сама идея создания СЭЗ проста: если данная страна в данный момент времени по каким-либо причинам не может пойти на широкое (полное) открытие своей экономики для иностранного капитала. Например, при проведении курса на импортозамещение, что требует осуществления определенных протекционистских мер, то она может «открыть себя» для мирохозяйственных связей в рамках конкретных, более или менее компактных территорий. В рамках этих территорий (зон) создается специальный (особый), более благоприятный, чем на территории всей страны, инвестиционный климат для зарубежных инвестиций и льготный внешнеторговый режим.

При этом в виде части экономического пространства может выступать и отдельное предприятие (или группа предприятий).

Основными *признаками* СЭЗ являются:

- определенная обособленность зоны от остальной территории страны в хозяйственном, внешнеторговом, инвестиционном, валютно-финансовом отношениях;

- беспошлинный или льготный режим ввоза и вывоза товаров;

- создание льготных условий экономической деятельности финансовых стимулов для иностранных инвесторов, вплоть до снятия каких-либо ограничений на их деятельность;

- существенно более тесная связь с мировым рынком, чем у национальной экономики в целом.

СЭЗ могут располагаться как на очень компактной, небольшой площади (это так называемые «точечные» зоны, типичным примером которых могут быть отдельные предприятия или магазины duty free), так и занимать значительные по своим масштабам площади — до нескольких сотен квадратных километров и более. В качестве примера можно привести так называемые «открытые города» в Китае (Шеньчжень, Чжухай, Сямонь и Шаньтоу). В случаях, когда СЭЗ создаются в районах компактного проживания населения одной национальности, это нередко несет в себе опасность появления тенденций сепаратизма.

Выделяются следующие *виды* таких зон:

1. Зоны беспошлинной (или свободной) торговли. Они представляют собой исторически самый ранний тип СЭЗ.
2. Чаще всего такие СЭЗ создаются на пересечениях основных транспортных магистралей (в морских портах, железнодорожных узлах, аэропортах или примыкающих к ним районах).

СЭЗ выделяются из таможенной территории данной страны для обеспечения свободного и беспошлинного ввоза и вывоза товаров. Здесь создаются транзитные или консигнационные склады (на которых товары могут храниться длительное время, расфасовываться и перерабатываться, а затем в удобное с точки зрения конъюнктуры время поставляться на внутренний рынок данной страны или вывозиться без уплаты пошлины за границу).

Функционирование СЭЗ такого вида дает возможность не спешить с реализацией товаров до тех пор, пока не сложится благоприятная конъюнктура, демонстрировать продукцию потенциальным оптовым покупателям, дорабатывать продукцию с целью уплаты в дальнейшем меньшей пошлины и т.д.

2. Экспортные промышленные зоны (или свободные зоны поощрения экспорта). Целью такого рода зон является поощрение развития в данной стране экспортоориентированных современных производств. В их рамках используются различные экономические и финансовые стимулы для иностранных (а также нередко и для отечественных) инвесторов, вкладывающих свои средства в развитие таких ориентированных на экспорт производств.

К этим стимулам относятся:

- освобождение на определенный период от налогов и таможенных пошлин машин, сырья и комплектующих изделий, завозимых в данную страну для организации производства соответствующей конечной продукции;

- освобождение прямых иностранных инвестиций на определенный срок от уплаты подоходного налога, а также предоставление льготного периода («налоговых каникул») и/или пониженных тарифов уплаты всех остальных прямых и косвенных налогов и т.д., которые обычно уплачиваются иностранными инвесторами в данной стране;

- льготное кредитование инвесторов;

- предоставление на льготных условиях в аренду земли, зданий, помещений, а также транспортных услуг;

- создание в такой зоне необходимой социальной инфраструктуры;

- создание в СЭЗ такого вида правомочной административной структуры, имеющей право решать вопросы вхождения иностранных инвесторов в зону, оформлять соответствующие документы и т.д.

Создание такого рода зон было и остается характерным для так называемых новых индустриальных стран, реализовавших программы импортозамещения и развития современного экспортного промышленного потенциала.

3. Зоны развития новых и высоких технологий. Яркими примерами такого вида зон являются современные технопарки в США, технополисы в Японии, «бизнес - инновационные центры» в странах ЕС и др. Основная цель этих СЭЗ — развитие наукоемких отраслей высоких технологий. В них концентрируются в настоящее время лучшие научно-технические кадры мира, высококвалифицированные специалисты и рабочие. Нередко такие зоны (технопарки, технополисы) создаются на базе ведущих университетов. В России еще только предпринимаются попытки реального создания и функционирования СЭЗ такого вида.

Специальные экономические зоны создаются для развития конкретного, очень важного для данной страны направления деятельности, например, так называемые агрополисы - для развития сельского хозяйства и агропромышленных комплексов в целом, экологические зоны или экополисы, туристские зоны. В России для развития такого вида СЭЗ имеются значительные возможности (существенно большие, чем во многих других странах мира). Это районы Алтая, озера Байкал, регион Сочи и т.д.

Комплексные, многоотраслевые и многофункциональные зоны. Главное в них состоит в том, что они обладают практически всеми чертами других специальных зон. Например, СЭЗ «Шеньчжень» в Китае сочетает черты и зоны свободной торговли и технопарка, в Бразилии такими же чертами обладает промышленный окург Манус.

Подводя итог деятельности различных видов СЭЗ, отметим, что их создание и функционирование позволяет решать целый ряд сложных и важных для различных стран задач:

- повышение международной конкурентоспособности национального производства;

- увеличение притока в страну свободно конвертируемой валюты — как в результате наращивания экспорта отечественных товаров и услуг, так и в форме иностранных инвестиций;

- ускорение развития новых видов производства и изменение структуры национального производства;

- научно-техническое развитие страны;

- решение социальных проблем (увеличение занятости и сокращение числа безработных, подготовка квалифицированных специалистов и др.);

- приобщение к современному менеджменту, эффективным формам организации производства, освоение современной маркетинговой деятельности и т.д.;

- общее повышение культуры производства в данной стране и другие важные задачи.

Стремление воспользоваться в условиях России международным опытом вылилось в образование ряда СЭЗ (в частности, зоны в Калининградской области, СЭЗ «Находка» на Дальнем Востоке). Однако практика их функционирования показывает, что они не стали ускорителем экономического роста и в целом пока не оправдали возлагавшихся на них надежд, хотя и позволили решить некоторые локальные проблемы.

К середине 2004 г. еще не были приняты обсуждавшиеся в течение ряда лет федеральные законы о свободных экономических зонах и об особой экономической зоне в Калининградской области. Кроме того, развитию практики создания и функционирования в РФ СЭЗ препятствует и непоследовательность в осуществлении уже принятых управленческих решений по СЭЗ, что во многом объясняется отсутствием ясной и определенной федеральной экономической политики в отношении СЭЗ. В результате российские СЭЗ по сути дела все еще лишены целенаправленной государственной поддержки, а потому в большинстве случаев остаются формальными образованиями и не решают стоящие перед ними задачи.

Оффшорные зоны и оффшорный бизнес, их место и роль в мировой экономике

Особым видом СЭЗ являются оффшорные зоны. Особенность состоит в том, что для этих зон, с одной стороны, характерна максимальная степень свободы по всем указанным признакам СЭЗ, однако, с другой стороны, они не «вписываются» в общий ряд различных СЭЗ и обладают существенной собственной спецификой.

*Под оффшорной зоной* или *оффшорным финансовым центром* понимается территория или страна, законодательство которой разрешает регистрацию и функционирование оффшорных компаний, т.е. таких компаний, деятельность которых основана на извлечении прибыли из источников, расположенных вне страны или территории их регистрации.

При этом в данной зоне создаются льготные условия для деятельности нерезидентов, т.е. юридических и физических лиц, которые с точки зрения банковского и валютного законодательства не имеют центра экономической деятельности на данной территории. Иными словами, сам финансовый результат достигается ими вне данной зоны, но в ней он «оседает» или «прокручивается». Оффшорная компания не имеет права заключать сделки с местными физическими лицами или юридическими лицами (резидентами). Принципиальный момент здесь состоит в том, что на международные операции эти ограничения не распространяются.

Как правило, в чистом виде под оффшорной компанией понимается «бумажная» компания, т.е. компания, существующая на бумаге. Она имеет все формальные признаки компании — владельцев, директоров (менеджеров), комплект регистрационных документов. В этом своем качестве данная компания является удобным инструментом для ведения финансовых операций и снижения налогообложения. Все свои операции такого рода оффшорная компания, как уже отмечалось, осуществляет за рубежом — вне оффшорной зоны. Но часто затем внешнеторговые, инвестиционные и т.д. функции компании расширяются и начинают реализоваться уже в самой оффшорной зоне, и тогда она становится переходной формой к созданию реальной резидентской, т.е. «неоффшорной» компании.

Среди оффшорных компаний исследователи выделяют следующие основные виды.

1. Компании холдингового типа:

- оперативно-холдинговые компании;

- компании по владению недвижимостью;

- компании по владению судами;

-компании по владению объектами интеллектуальной собственности.

2. Торгово-посреднические фирмы:

- экспортно-импортные;

- закупочные и дистрибьюторские.

3. Компании финансового профиля:

- оффшорные банки;

- финансовые посреднические компании (частичные банки);

- страховые компании.

В последнее время в мировой оффшорной практике получили распространение инвестиционные структуры типа оффшорных взаимных фондов, инвестиционных компаний и международных трастов.

Оффшорные фирмы создаются и действуют в специальных оффшорных зонах, или оффшорных финансовых центрах (ОФЦ), для которых характерны следующие черты (особенности):

- максимальное упрощение процедуры регистрации (минимальный размер уставного капитала обычно не устанавливается; личности владельцев фирм не подлежат разглашению: раскрытие их имен возможно лишь по факту совершения уголовного преступления);

- налог на прибыль отсутствует или не превышает 1—2 %. Иногда он заменяется ежегодным сбором, который в разных странах находится в пределах 150—1000 долл. и не зависит от размеров дохода. Налоги на вывоз доходов (дивидендов, банковского процента, платежей роялти) отсутствуют;

- отсутствуют таможенные пошлины и сборы для иностранных инвесторов;

- отсутствуют валютные ограничения;

- существует банковская и коммерческая секретность на высоком уровне;

- действуют принципы общей лояльности по отношению к бизнесу со стороны государственного регулирования.

Характерно при этом, что в «налоговых гаванях» налоговые и другие льготы предоставляются всем иностранным (а нередко и всем отечественным) компаниям, а в оффшорных центрах (зонах) — тем иностранным компаниям, которые осуществляют операции с нерезидентами (т.е. «чистым» оффшорным компаниям). Однако на практике во многих случаях различия между налоговыми гаванями и оффшорными центрами фактически становятся весьма относительными и нередко, по существу, исчезают.

Географически ОФЦ может представлять целое государство (как правило, небольшое по территории) или часть государства. Примером первого рода могут служить Люксембург, Лихтенштейн в Европе, Белиз, Панама в Центральной Америке, Бахрейн, Ливан на Ближнем Востоке, Сингапур в Азии, некоторые океанические островные государства. Ко второму типу можно отнести Дублин. В некоторых случаях термин «оффшорные центры» используется в более широком смысле — для характеристики мировых финансовых центров.

В целом в мире к началу XXI в. насчитывалось около 60 оффшорных центров (зон), а общее количество оффшорных компаний составляло более 1,5 млн. В ОФЦ сосредоточена значительная часть мировых финансовых активов, по некоторым оценкам — до 6 трлн. долл. Здесь открыты либо филиалы, либо дочерние структуры крупнейших банков мира. Присутствует в оффшорных зонах и страховой бизнес. Так, например, на Бермудских островах зарегистрировано около 1,5 тыс. страховых компаний.

По имеющимся оценкам, через ОФЦ проходит около половины мировой денежной массы, инвестируется до 20 % капиталов частных лиц и примерно столько же (до 20 %) внешних активов банков.

При поддержке глав центральных банков и министерств финансов стран «большой семерки» был создан Форум финансовой стабильности (Financial Stability Forum), основной задачей которого является определение системных рисков при развитии глобальной экономики и создание международных правил и стандартов для финансовых институтов, опубликовал рейтинг надежности (прозрачности) оффшорных зон. В первую группу этого рейтинга (с большей прозрачностью) вошли: Гонконг, Сингапур, Люксембург, Швейцария, Дублин, острова Гернси, Мэн и Джерси. Вторую группу составили: Андорра, Бахрейн, Барбадос, Бермуды, Гибралтар, Лабуа (Малайзия), Макао, Мальта, Монако. В третью группу включили: Ангилья, Антигуа и Барбуда, Аруба, Белиз, Британские Виргинские острова, Каймано-вы острова, острова Кука, Коста-Рика, Кипр, Ливан, Лихтенштейн, Маршалловы острова, Маврикий, Науру, Антильские острова (Нидерланды), остров Ниуэ, Панама, остров Сент-Китс и Нвейс, Сент-Люсия, Сент-Винсент и Гренадины, Самоа, Сей-шелы, Багамы, Терке и Кайкос, Вануату.

На практике привлекательность оффшорных центров объясняется, прежде всего, льготным налоговым режимом для нерезидентов. Именно поэтому ОФЦ в ряде случаев рассматриваются как налоговые убежища (налоговые гавани).

Следует отметить, что многие ОФЦ хотят иметь безукоризненную репутацию, так как желают развивать свой оффшорный бизнес в течение длительного времени и понимают необходимость сотрудничества с мировыми деловыми кругами.

В настоящее время оценка деятельности оффшорных зон (центров), их места и роли в мировой экономике в целом неоднозначна (что, конечно же, отражает сам объективный факт противоречивости и неоднозначности их реального положения). С одной стороны, в их создании и функционировании проявляются общемировые тенденции либерализации внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации экономики. С другой стороны, именно здесь осуществляется значительная часть операций по отмыванию «грязных» денег, поводятся банковские аферы и т.д.

Проблемы создания и функционирования оффшорных зон (центров), безусловно, актуальны и для современной России. Это выразилось в деятельности таких зон, как Калмыкия, Ингушетия, где проявлялись элементы оффшорного бизнеса, а также в таких специфических структурах, как закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО), созданные на базе ранее «закрытых» городов, в которых базировались предприятия оборонно-промышленного комплекса.

Достаточно динамичное развитие оффшорного бизнеса в мировой экономике, особенно в развивающихся странах, потребовало принятия в целом ряде развитых стран с рыночной экономикой (США, Великобритания, Швеция, Германия) специальных регулирующих оффшорный бизнес законов и других нормативно-правовых актов. В определенном смысле этапным событием явилось принятие регламентирующих этот вид бизнеса документов на Лондонской международной конференции предпринимателей «Offshore—2000».

Вопрос о деятельности налоговых гаваней был поставлен и в докладе ООН. В этом докладе необходимым для всех ОФЦ считается:

* унифицирование и принятие минимальных регулирующих стандартов;
* оказание помощи в реализации реформ тем, кто не в состоянии самостоятельно их осуществить;
* введение налога на компании и частных лиц, прибегающих к услугам тех ОФЦ, которые не соблюдают указанные выше стандарты;
* осуществление надзора за оффшорной финансовой деятельностью всех налоговых гаваней и ОФЦ, который возлагается на Банк международных расчетов;
* снятие банковской тайны со всех международных финансовых сделок, если ОФЦ не соблюдают это требование, то к ним будут применяться санкции;
* предоставление всеми оффшорными компаниями заверенной аудиторами отчетности и информации об их последнем собственнике (бенефициаре);
* назначение оффшорной группой банковских контролеров генерального директора, имеющего опыт работы в мировом масштабе.

В ноябре 2000 г. ЕС было принято беспрецедентное решение о борьбе с преступно нажитыми капиталами любыми способами вплоть до открытия банковской тайны. К ОФЦ при этом было предъявлено требование привести, их законодательство в соответствие с новыми положениями ЕС. Все эти требования связаны, в конечном счете, с тем, что оффшорные центры (зоны), созданные когда-то для легального ухода от налогов, превратились в определенной мере в «прачечные для отмывания грязных денег». Значительную роль в наведении порядка в сфере оффшорного бизнеса играет Международная группа по борьбе с отмыванием «грязных» денег (Financial Action Task Force on Money Laundering— FATF). Это независимая организация была создана в июле 1989 г. на очередном саммите стран «большой семерки». Помимо стран- участниц в ее состав входят и международные организации — например, Европейская комиссия и Совет по сотрудничеству арабских государств Персидского залива.

В 1990 г. FATF разработала 40 рекомендаций в рамках реализации своей основной задачи. Затем в 1996 г. эти рекомендации были пересмотрены с целью отражения изменений в решении проблемы отмывания «грязных» денег. FA TF осуществляет постоянный контроль за соблюдением указанных рекомендаций входящими в нее странами, сотрудничает с международными финансовыми организациями, в частности с МВФ и Всемирным банком.

В 2000 г. FATF опубликовала доклад о странах и территориях, не сотрудничающих с ней в области борьбы с отмыванием «грязных» денег (non-cooperative countries and territories — NCCT). В нем были приведены основные критерии, по которым определяются NCCT. К их числу относятся, прежде всего «лазейки» в финансовом регулировании: отсутствие или неадекватное регулирование и надзор за финансовыми институтами, несовершенные правила лицензирования и образования финансовых институтов (отсутствие эффективных законов и соглашений между органами надзора и финансовыми институтами). В докладе к числу таких критериев относятся также и юридические препоны и препятствия международному сотрудничеству (в частности, законы, запрещающие международный обмен информацией между организациями по борьбе с отмыванием «грязных» денег из разных стран) и недостаток средств, которые выделяются на выявление и запрет деятельности по отмыванию денег. В августе 2002 г. к странам и территориям, не сотрудничающим с FATF (NCCT), относились острова Кука, Доминика, Египет, Гренада, Гватемала, Индонезия, Маршалловы острова, Мьянма, Науру, Нигерия, Филиппины, Россия, Ниуэ, Сент-Винсент и Гренадины, Украина. В 2002 г. из этого списка были исключены Россия, Венгрия, Израиль, Ливан, Сент-Китс и Невис, в 2003 г. — Украина. Четыре региональные группы (по странам Америки, АТР, Европы, Африки и Ближнему Востоку) регулярно проводят встречи, на которых обсуждается положение со странами и территориями, не сотрудничающими с FATF. Активное сотрудничество России с FATF привело к тому, что в 2003 г. наша страна стала полноправным членом этой международной организации.

В октябре 2001 г. в связи с террористическими актами в США FATF была проведена чрезвычайная сессия, на которой были выработаны специальные рекомендации и план этой организации по борьбе с финансированием террористической деятельности. В числе этих рекомендаций были:

- принятие срочных мер для ратификации и выполнения соответствующих документов ООН;

- объявление преступлением финансирования терроризма, террористических актов и террористических организаций;

- замораживание и конфискация счетов террористов;

- сообщение о подозрительных сделках, которые могут быть связаны с терроризмом;

- обеспечение как можно более широкой поддержки государственным властям в проведении расследований финансирования террористических организаций, расширение международного сотрудничества в этой области, налаживание взаимного обмена соответствующей информацией;

- принятие странами — членами FATF всех возможных мер для того, чтобы доказать, что они не предоставляют убежище лицам, связанным с финансированием терроризма или вовлеченным в террористические акты и террористические организации, и в случае необходимости проведут экстрадицию таких лиц;

- введение в рамках борьбы с отмыванием «грязных» денег проверки систем денежных переводов;

- совершенствование мер по идентификации клиентов, осуществляющих электронные переводы денег;

- гарантирование того, что организации, особенно некоммерческие, не могут быть использованы для финансирования терроризма.

В апреле 2002 г. FATF представила документ, в котором были описаны методы финансирования террористов и способы определения такой деятельности.

В рамках FATF действует также оффшорная группа банковских наблюдателей (Offshore Group of Banking Supervisors). С июля 2000 г. FATF активизировала сотрудничество с МВФ и Всемирным банком. В 2001 г. МВФ и Всемирный банк разработали совместную программу, которая направлена на интенсификацию деятельности по борьбе с отмыванием капиталов в мировом масштабе, а также создали механизм координации технического содействия странам, которые принимают меры по противодействию отмыванию «грязных» денег и финансированию терроризма. Бюро ООН по контролю за распространением наркотиков и предотвращению преступлений в сотрудничестве с другими международными и региональными организациями разработало программу. EC в декабре 2001 г. была выпущена вторая (после 1991 г.) директива по борьбе с отмыванием денег.

В целом, оценивая перспективы оффшорного бизнеса в современной мировой экономике, следует учитывать то обстоятельство, в какой мере он будет «очищаться» от операций, связанных с собственно отмыванием «грязных» денег, сохраняя при этом свою роль важного фактора дальнейшей либерализации общемировой системы внешнеэкономических связей, развивающейся по все более ясным, прозрачным и единообразным правилам. Как достаточно остроумно отмечает известный теоретик проблем оффшорного бизнеса Дж. Пеппер, «если оффшорная ментальность подразумевала использование методов, публично признаваемых лазейками, то новая методология должна строиться на умелом использовании обыденных, используемых повсеместно инструментов. Это значит слиться с окружающей средой, стать невидимыми. Каждый бизнес должен носить в себе свой "внутренний оффшор", состоящий из схем работы, порожденных интеллектом, а не волей очередного островного правительства».

Тема 13 Ресурсы в современной мировой экономике

1. Природные ресурсы и продукты переработки мирового хозяйства.
2. Мировое производство и рынок продовольствия.
3. Причинам недопроизводства продовольствия и голода

*Под природными ресурсами понимаются количественно ограниченные компоненты природной среды в форме объектов и их свойств, используемые человеком*. Они представляют собой исходный материал любого производственного процесса, его материальную основу, иначе говоря, ─ сырье экономики. Слово «ресурсы» пришло в русский язык из французского. Оно означает «запасы», «возможности». Это свидетельствует об ограниченности их количества в *природе, под которой следует понимать сбалансированную, устойчивую, саморегулирующуюся систему объектов и свойств Вселенной, ее отдельных частей и элементов*. По мере экономического развития люди используют все большее количество минерального сырья и число видов природных ресурсов.

Природные ресурсы подразделяют на:

1. земельные ресурсы;
2. водные ресурсы;
3. ресурсы мирового океана;
4. ресурсы недр:
5. топливные – нефть, газ, уголь, горючие сланцы;
6. металлорудные – руды черных, цветных, редких, благородных мелаллов
7. не металлические – горное химическое сырье (апатиты, фосфориты, калийные соли),
8. технические руды – асбест, графит, слюда, тальк;
9. строительное сырье – глина, песок, камень, известныки.
10. биологические ресурсы – природный растительный и животный миры;
11. рекреационные – для неорганизованного отдыха.

По признаку исчерпаемости, природные ресурсы делятся на:

* исчерпаемые:

1) возобновляемые – растительные, почвенные, водные, животного мира;

2) не возобновляемые – недра (полезные ископаемые).

* неисчерпаемые: энергия Солнца, ветра, текущей воды, климатические, космические, ресурсы Мирового океана, атмосферный воздух, воздушное пространство, земное притяжение, магнитное поле Земли.

По пригодности к разработке полезные ископаемые делятся на:

* балансовые, - использование которых экономически целесообразно в настоящее время, и
* за балансовые,- использование которых ныне нецелесообразно из - за незначительных по количеству запасов, низкого качества, сложных условий добычи и переработки.

В геологии для характеристики ресурсов существует термин резервы, или текущие резервы − месторождения, разработка которых технологически возможна и экономически рентабельна в настоящее время. Месторождения, разработку которых с этих точек зрения целесообразно проводить в будущем, называют *потенциальными резервами.* Вместе с текущими их *называют ресурсами.* Понятие *запасы* в широком смысле охватывает *все содержащиеся в земной коре сырьевые ресурсы*

Помимо роста объема производства, на потребление ресурсов влияет НТП. Он, как правило, ведет к увеличению потребления природных ресурсов, к возникновению новых способов и форм их использования и, следовательно, к изменению структуры их потребления.

Теоретически существует возможность физического истощения минеральных ресурсов при их длительной и интенсивной разработке.

Высокая обеспеченность минеральными ресурсами мирового хозяйства в целом не решает проблемы, связанные с удовлетворение потребностей в них отдельных стран. Существует значительный разрыв в размещении производительных сил, рабочей силы и минеральных ресурсов. На промышленно развитые страны приходится примерно 36 % залежей нетопливных минеральных ресурсов мира, 5 % нефти и 81 % производства обрабатывающей промышленности. Среди развитых стран большими минеральными запасами обладают Австралия, ЮАР, Канада, США.

На территории развивающихся стран залегают порядка 50 % мировых запасов нетопливных минеральных ресурсов, 2/3 запасов нефти и около 50 % газа. При этом развивающиеся страны производят менее 20 % мировой обработанной продукции. В пределах стран этой подсистемы наблюдается резкая обеспеченность природным сырьем. Так, в странах Персидского залива находится 2/3 мировых запасов нефти. Богаты залежами Бразилия, Мексика, Чили, Гвинея, Конго, Замбия.

Страны с переходной экономикой располагают значительным разведанными запасами минерального сырья. Крупнейшие запасы расположены в Российской Федерации. Здесь залегает примерно 13 % мировой нефти, 39 % природного газа, 1/3 железной руды. Минеральные ресурсы России в 3 раза больше, чем в США, в 4,4 раза, чем в КНР.

Развитые страны потребляют свыше 60 % минерального нетопливного сырья, 58 % нефти и более 50 % природного газа. Поэтому США вынуждены импортировать примерно 20 % потребляемого минерального сырья. Страны ЕС удовлетворяют свои потребности собственными ресурсами только на 2/3, а Япония – только на 1/3.

Особенно остра проблема обеспеченности развитых стран нефтью. До 60-х годов ее добычу на территориях развивающихся стран, переработку и использование осуществляли несколько ТНК США и других развитых стран. Они намеренно удерживали низкие цены на нефтепродукты. Это было практически грабежом развивающихся стран. В 1960 году они были вынуждены создать Организацию стран – экспортеров нефти (ОПЕК), а в 1973 г. национализировать, установить квоту (ограничение объема суточной добычи) на нефтедобычу, и увеличит в 12-14 раз цену. В 1990 г. в США потребление нефти превышало собственную добычу в 1,9 раза, в странах Западной Европы – в 2,5 раза. Эти страны стали полностью зависеть от импорта нефти.

В нетопливной сфере горнодобывающей промышленности и ныне 10 крупных западных ТНК контролируют добычу 30% минеральных ресурсов мира: 3-6 ТНК контролируют 75 % поставок нефти, 80-85 % меди, 90-95 % железной руды, 75-80 % олова, 50-60 % фосфатов, 80-85 % бокситов. Такая концентрация добычи и поставок минерального сырья в рамках ТНК позволяла до 60-70-х годов удерживать и даже снижать цены на минеральное сырье, несмотря на последовательное ухудшение качества и месторасположения разрабатываемых месторождений. Здесь тоже шло ограбление развивающихся стран. После краха колониальной системы негласного медного картеля и образования Организации стран-экспортеров меди (СИПЭК) цены на медь в 1963-1965 гг. выросли вдвое. За 1970-1980 гг. цены минеральное сырье выросли еще в 7 раз.

В целях проведения расчетов по экспортно-импортным поставкам минерального сырья используются несколько видов мировых цен:

* справочные цены, к которым относятся оптовые цены внешней торговли, публикуемые в печати; Это не конкретные цены, а запрашиваемые продавцами.
* Биржевые котировки, отражающие реальные цены сделок. Но на биржах значительная часть сделок совершается в спекулятивных целях. Поэтому эти цены не отражают действительности.
* Цены реальных сделок в международной торговле, подсчитанные путем деления стоимости (платы) экспортных или импортных объемов товара на его количество.

В результате производства в мировой экономике создаются *готовые продукты* многочисленных наименований. Если они *предназначены для продажи, их называют обработанными товарами.* Промышленные товары составляют 70 % мирового товарооборота. Но с начала 80-х годов их доля в ВМП уменьшается за счет увеличения доли услуг в развитых странах и спада производства в бывших социалистических странах. В развивающихся странах их доля растет.

Концентрация и специализация меняется и отраслевая структура обработанных товаров. Основную долю в них занимают товары машиностроения и металлообработки – до 47%. Но ныне наметилась тенденция к ее снижению и увеличению доли химии, электромашиностроения, электроники телекоммуникационной техники и ЭВМ. В развитых странах в 1980 г. производилось 76,3 5 мирового объема обработанных товаров, в бывших социалистических странах – 9,3 %, в развивающихся – 14,4 %., а в 1998 г. – соответственно 73,9, 3,4 и 22,7 %.

Важнейшей сферой мировой экономики является производство и перераспределение продовольствия – продуктов сельского хозяйства и перерабатывающей их промышленности. Эта сфера мировой экономики непосредственно связана с жизнью 2/5 экономически активного населения планеты. В 1998 г. в нем было занято 47 % экономически активного населения.

Главным производителем продовольствия является сельское хозяйство – отрасль, занятая выращиванием растений и животных на продовольствие. Однако его доля в создании мирового продукта невелика и продолжает сокращаться: с 9 % в 1970 г. до 4 % в 1999 г.

Чем экономически развитие страны, тем выше в них производительность труда в сельском хозяйстве и тем меньшая доля работников, занятых в нем. Если в промышленно развитых странах в сельском хозяйстве работает менее 5 %, то в развивающихся странах – почти 60 % трудоспособного населения.

В структуре сельскохозяйственного производства ныне происходят изменения в сторону повышения доли продовольственных культур и уменьшения – технических. Среди продовольственных культур основой питания людей остается зерно. За счет зерна население мира в среднем обеспечивает около 50% своих потребностей в пище. В развитых странах его доля меньше в пользу овощей, фруктов и мяса. Чтобы произвести 1 кг мяса, в среднем используется 7 кг кормового зерна.

Исходным моментом объема сельскохозяйственного производства принято считать наличие необходимых земельных ресурсов. Крупными земельными ресурсами располагают Австралия, Северная Америка и Новая Зеландия. В западной Европе этот показатель равен 12 га. В развивающихся странах в среднем на одного сельского жителя приходится всего 2,2 га, а в мире – в среднем 3,7 га сельскохозяйственных земель. При этом рост обеспеченности обрабатываемой землей (пашней) соответствует росту населения в мире. Поэтому обеспеченность землей остается неизменной, на уровне 0,24 га. на душу населения.

1. Важным фактором роста производства продовольствия стала химизация сельского хозяйства. Применение удобрений, средств борьбы с вредителями и сорняками обеспечило до 40 % прироста урожайности основных с.-х. культур.
2. Вторым источником роста с/х производства явилось развитие орошения. В 1980 г орошалось 14,9 % пашни, а в 1997 – 18,8 %, которые дали около 40 % всей продукции.
3. Значительный вклад в интенсификацию с/х производства внесен селекцией, прежде всего, созданием высокоурожайных гибридов и генетически измененных сортов зерновых и кормовых культур. Средняя урожайность зерновых составила 2,8 т/га. В Англии генетически измененной пшеницы получают почти по 10 т/га. Но в развивающихся странах отмечалось значительное снижение темпов прироста урожайности, в связи, с чем ожидается увеличение спроса на мировом рынке на пищевое зерно.

По оценкам 1993 г. Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО), созданной в 1945 г., надежности снабжения населения мира продовольствием в ближайшее столетие угрожают:

* ухудшение климатических условий на Земле;
* истощение водных и ископаемых энергетических ресурсов;
* ухудшение почвы;
* экономический либерализм (прим. Рыночные отношения).

Но уже ныне мировую общественность беспокоит проблема продовольственной безопасности. Под ней понимается постоянная доступность, т.е. физическая и экономическая возможность получить, достаточное количество продовольствия для поддержания активной, здоровой жизни всех людей. Это означает, что мир должен производить, иметь запас, осуществлять торговлю продовольствие без помех и по доступным всем ценам. Минимальным уровнем для надежного обеспечения продовольствием на мировом уровне ФАО считает мировые запасы от прошлого урожая, равные 17 % мирового годового потребления или достаточные примерно на 2 месяца.

Помимо *планетарного уровня*, у продовольственной безопасности различают *национальный* уровень и *уровень домашнего хозяйства*.

Продовольственная безопасность на *национальном уровне* не означает самообеспечение продовольствием, а предполагает его *производство* в необходимых количествах *для собственных нужд*. Но если сравнительные преимущества не способствуют этому, она должна *быть в состоянии импортировать его в необходимых количествах*.

В соответствии с расчетами, в 1994 г. из 113 развивающихся стран 24 имели низкий уровень продовольственной безопасности.

Обеспечение продовольственной *безопасности на уровне домашних хозяйств, связано с уровнем дохода в них на душу населения.* По этому критерию значительная часть людей на планете не обеспечена питанием. Существует несколько показателей определения обеспеченности продовольствием:

* показатель соотношения веса и роста людей (прим. худобы, истощения);
* содержание в потребляемых продуктах питательных (калорий) и минеральных веществ;
* способность людей приобрести необходимые продукты питания.

За 70-90 гг. численность населения, не получающего минимума питания, уменьшилась с почти 1 млрд. до 824 млн. человек. В развивающихся странах число голодающих уменьшилось с 918 до 800 млн. или с 36 до 20 % населения. В западных странах к голодающим относятся 32 млн. чел. Почти 60 % всех голодающих в мире живут в Азии, 30 % ─ в Африке и примерно 10 % ─ в Западной Азии и Латинской Америке. Число недоедающих людей в Азии за счет КНР и Индии снизилось с 750 до 530 млн. В индии доля недоедающих снизилась с 40 до 16 % населения. Ухудшилось положение в Тропической Африке, где число голодающих составляет 43 % населения.

Хотя абсолютное и относительное число голодающего населения сократилось, их число остается огромно. Только в развивающихся странах ежегодно от недоедания умирает 20 млн. чел.

Недостаток собственного продовольствия покрывается его импортом, который составляет 9 % внешней торговли. Мировой импорт зерна составляет 11 % общего объема его производства и превышает 200 млн. тонн. Основными поставщиками продовольственных товаров на мировом рынке являются развитые страны Запада. Производя 50 % с/х продукции, они обеспечивают 70 % мирового экспорта продовольствия и только 40 % его импорта. Основным экспортером являются США – 13.3 %.

До середины ХХ в. развивающиеся страны экспортировали зерно, сахар, цитрусовые, рис, в том числе за счет ограничения собственного потребления. Потом они стали испытывать дефицит зерна. Теперь он составляет 84 млн. т или 16% их производства.

К причинам недопроизводства продовольствия и голода относят:

1. Низкий уровень экономического развития развивающихся стран, где можно выращивать два урожая в год, но население голодает, так как нет денег, машин, удобрений, чтобы обработать землю, а издержки производства выше мировых цен, из-за чего невозможен бизнес в этой отрасли.
2. Аграрная политика правительств развитых стран. Они субсидируют сельскохозяйственное производство в своих странах: в США ─ 20 % , в Канаде – 30 %, в странах ЕС – 43 %, в Японии – 62 %, в странах ЕАСТ – 80 %. Вследствие этого низкие цены на продовольствие этих стран вытесняют с мирового рынка дорогое продовольствие развивающихся стран.
3. Сельское хозяйство восточноевропейских и развивающихся стран остается отсталым по технической оснащенности, применению удобрений и производительности труда (в 9,5 раза).
4. Во многих странах очень маленькие размеры отдельных хозяйств, что делает невозможным использование машин, удобрений и т.д. В индии, например, 60 млн. хозяйств с площадью менее 1 га.
5. В странах со значительным с/х потенциалом аграрное производство использовалось в целях общего развития страны. Цены на с/х продукцию намеренно занижались для поддержания более высокого жизненного уровня рабочих, экспорт не допускался, поощрялся импорт более дешевого заграничного продовольствия по демпинговым ценам.
6. Чтобы получить необходимые валютные средства для погашения внешней задолженности, многие страны под давлением МВФ, МБРР увеличивали площади посева экспортных культур (хлопка, арахис и др.) в ущерб продовольственным.

Увеличения производства продовольствия в развивающихся и восточноевропейских странах может оказаться недостаточно для преодоления голода. Жизнь свидетельствует, широкомасштабный голод происходит, когда мировые запасы продовольствия не уменьшаются и даже увеличиваются. Это свидетельствует о том, что рыночные силы неспособны решить проблему голода и недоедания людей во многих районах мира.

Обострение положения с продовольствием в начале 70-х вызвало необходимость принятия срочных мер. Важной мерой явилась *продовольственная помощь, под которой понимается передача средств на условиях льготных кредитов и безвозмездных даров.*

Основные поставки идут в страны присахарской Африки - 70 %. Произошло увеличение помощи наименее развитым странам, среди которых Египет, Иордания, Марокко и Тунис, в Азии – Индия, Пакистан, Шри-Ланки, в Латинской Америке – Сальвадор, Гватемала, Ямайка, Перу.

Основным поставщиком помощи являются США (96 %), которые в своих внешнеэкономических отношениях не раз прибегали к политике «продовольственного оружия». Другой подход состоит в том, чтобы, помогая развить сельское хозяйство другой страны, усилить в ней свое влияние.