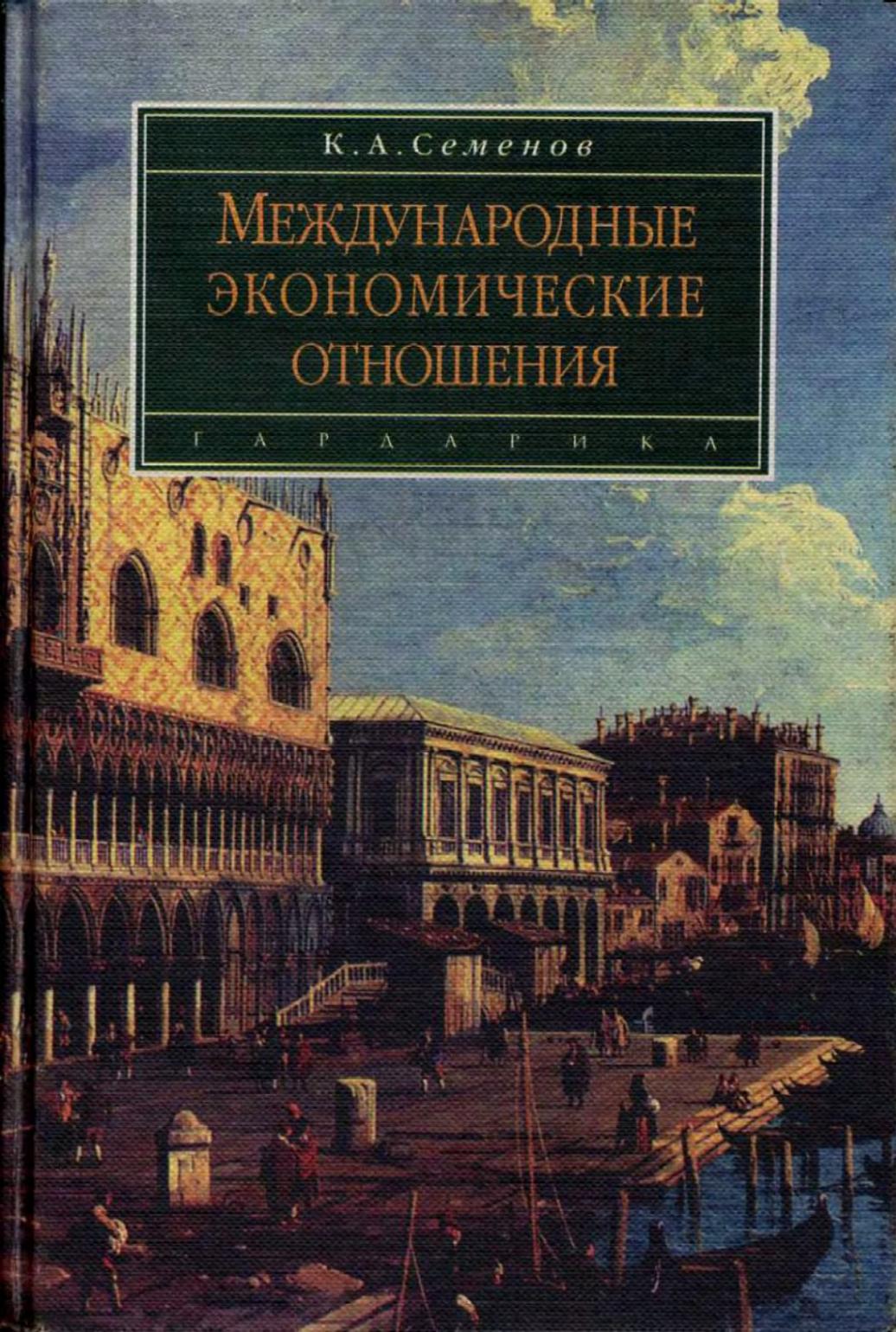
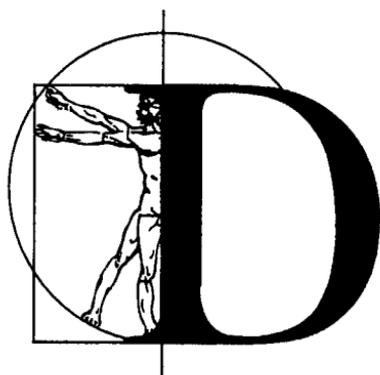


К. А. Семенов

МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ОТНОШЕНИЯ

Г А Р Д А Р И К А





*disciplinae*



*К.А.Семенов*

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

*Курс лекций*



Гаргаруки

МОСКВА

2000

УДК 339.9(075.8)  
ББК 65.5  
С30

Рецензент:  
доктор экономических наук,  
профессор *Е.Ф. Авдокушин*

**Семенов К.А.**  
С30 Международные экономические отношения: Курс лекций. — М.: Гардарики, 2000. — 336 с.  
ISBN 5-8297-0034-4 (в пер.)

Рассматриваются основные пути развития международных экономических отношений. Раскрываются содержание международного разделения труда (МРТ), социально-экономические свойства мирового рынка и его территориальные масштабы, порядок определения эффективности и участия предприятия в МРТ. Характеризуются также организационные и социальные формы субъектов международных экономических отношений, уделяется большое внимание возникновению и развитию транснациональных корпораций и российских финансово-промышленных групп.

Предназначен для студентов и преподавателей экономических факультетов, слушателей институтов повышения квалификации руководящих работников.

УДК 339.9(075.8)  
ББК 65.5

В оформлении переплета использован фрагмент картины  
*Джованни Антонио Канале*, прозванного *Каналетто*,  
«Riva degli Schiavoni» (1730)

ISBN 5-8297-0034-4

© «Гардарики». 1999  
© Семенов К. А., 1998

# СОДЕРЖАНИЕ

|   |     |
|---|-----|
| От автора . . . . .   | 9   |
| <b>I МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА</b>   |     |
| <b>Лекция 1. Международное разделение труда — важнейший путь развития экономических связей разных стран</b>         |     |
| 1 Содержание международного разделения труда и его формы . . . . .  | 10  |
| 2 Единство и различие внутригосударственного и международного разделения труда . . . . .                            | 16  |
| 3 Основные виды международной предметной специализации производства. . . . .  | 23  |
| 4 Объем специализированной продукции . . . . .  | 26  |
| 5 Становление отраслей международной предметной специализации . . . . .   | 30  |
| <b>Лекция 2 Международное производственное кооперирование — специфическая форма международного разделения труда</b> |     |
| 1 Особенности международного производственного кооперирования. . . . .  | 33  |
| 2 Методы развития международного кооперирования . . . . .   | 42  |
| 3 Виды международного кооперирования . . . . .  | 47  |
| 4 Участие российских предприятий в развитии МПК. . . . .  | 51  |
| <b>Лекция 3. Мировой рынок и его территориальные масштабы</b>   |     |
| 1 Возникновение мирового рынка и стадии его развития. . . . .   | 60  |
| 2 Характерные черты мирового капиталистического рынка . . . . .   | 65  |
| 3 Факторы, определяющие развитие современного мирового рынка . . . . .  | 69  |
| <b>Лекция 4 Виды международного обмена товарами и услугами</b>  |     |
| 1 Определение международной торговой сделки. . . . .  | 72  |
| 2 Внешнеторговые операции по купле-продаже товаров . . . . .  | 74  |
| 3. Внешняя торговля разными видами услуг . . . . .  | 81  |
| 4. Внешнеторговые сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности . . . . .                             | 86  |
| 5. Способы оформления и порядок подписания сделок во внешнеэкономической деятельности . . . . .                     | 87  |
| <b>Лекция 5. Международный рынок капиталов и кредитов</b>   |     |
| 1. Вывоз и миграция капитала . . . . .  | 89  |
| 2. Мировой рынок ссудных капиталов. . . . .   | 98  |
| 3. Основные виды кредитных операций на мировом рынке капиталов . . . . .  | 100 |

## **Лекция 6. Миграция рабочей силы**

|  |     |
|--|-----|
| 1. Трудовая миграция — характерная особенность международных экономических отношений ..... | 104 |
| 2. Основные международные регионы притяжения мигрантов .....                               | 107 |
| 3. Экономические последствия миграции рабочей силы .....                                   | 109 |
| 4. Государственное регулирование внешней трудовой миграции .....                           | 112 |

## **Лекция 7. Причины участия стран в международном разделении труда**

|   |     |
|---|-----|
| 1. О путях удовлетворения растущих потребностей населения .....                     | 118 |
| 2. Условия реализации закона экономии рабочего времени на международной арене ..... | 124 |

## **Лекция 8. Некоторые теории международной специализации стран**

|   |     |
|---|-----|
| 1. Теории МРТ, объясняющие международную специализацию стран на основе формирования низких издержек производства экспортируемых товаров ..... | 130 |
| 2. Теории МРТ, определяющие международную специализацию стран на основе монопольных преимуществ фирм по производству отдельных товаров .....  | 139 |

## **Лекция 9. Определение эффективности участия предприятий в международном разделении труда**

|   |     |
|---|-----|
| 1. Основные методологические принципы определения эффективности .....                     | 142 |
| 2. Эффективность экспорта товаров .....   | 146 |
| 3. Теория антиимпортных затрат и проблема определения эффективности импорта товаров ..... | 152 |
| 4. Определение эффективности участия предприятий в МРТ по капитальным вложениям .....     | 160 |

## **Лекция 10. Показатели и факторы развития международного разделения труда**

|   |     |
|---|-----|
| 1. Методология измерения развития международного разделения труда .....   | 167 |
| 2. Показатели уровня включения страны в МРТ .....   | 171 |
| 3. Показатели, характеризующие место международного региона в системе внешнеэкономических связей отдельной страны ..... | 175 |
| 4. Факторы развития международного разделения труда .....   | 178 |

## **Лекция 11. Специальные экономические зоны**

|   |     |
|---|-----|
| 1. Сущность и цели создания свободных экономических зон ..... | 180 |
| 2. Основные виды специальных экономических зон .....          | 185 |
| 3. Инвестиционный климат в России .....                       | 192 |

|  |     |
|--|-----|
| 4. Итоги функционирования некоторых специальных зон на<br>русской территории . . . . . | 199 |
| 5. Перспективы развития СЭЗ в России . . . . .   | 204 |

## II. МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

### Лекция 12. Организационные и социальные формы участников международных экономических отношений

|   |     |
|---|-----|
| 1. Предприятие как производственная кооперация . . . . .          | 209 |
| 2. Организационные формы предприятий . . . . .                    | 212 |
| 3. Непроизводственные фирмы. . . . .                              | 217 |
| 4. Частные, коллективные и государственные субъекты МЭО . . . . . | 222 |

### Лекция 13. Совместное предпринимательство

|  |     |
|--|-----|
| 1. Сущность, цели и этапы развития совместных предприятий . . . . .                    | 230 |
| 2. Формы совместных предприятий . . . . .  | 238 |
| 3. Экономические основы функционирования СП. . . . .                                   | 241 |
| 4. Масштабы деятельности совместных предприятий и перспективы<br>их развития . . . . . | 247 |

### Лекция 14. Транснациональные корпорации

|  |     |
|--|-----|
| 1. Виды и особенности деятельности транснациональных<br>корпораций . . . . . | 251 |
| 2. Экономические преимущества транснациональных корпораций . . . . .         | 257 |
| 3. Воздействие транснационалов на мировую экономику. . . . .                 | 259 |
| 4. ТНК в поисках повышения эффективности производства . . . . .              | 265 |

### Лекция 15. Финансово-промышленные группы

|   |     |
|---|-----|
| 1. Необходимость и возможность организации российских<br>финансово-промышленных групп . . . . . | 268 |
| 2. Государство и рост численности ФПГ. . . . .  | 278 |
| 3. Международные финансово-промышленные группы в СНГ . . . . .                                  | 285 |

### Лекция 16. Внешнеторговое посредничество

|   |     |
|---|-----|
| 1. Выбор форм реализации товаров и услуг на мировом рынке . . . . . | 289 |
| 2. Торговые посредники . . . . .                                    | 294 |
| 3. Становление российских внешнеторговых фирм . . . . .             | 299 |

### Лекция 17. Теоретические основы интеграционных процессов в мировой экономике

|  |     |
|--|-----|
| 1. Интернационализация производства и пути ее осуществления. . . . .             | 304 |
| 2. Формальный и реальный этапы интернационализации<br>производства . . . . .     | 308 |
| 3. Виды международной экономической интеграции. . . . .                          | 313 |
| 4. Субординация категорий МРТ, МКП, интернационализации<br>и интеграции. . . . . | 316 |

**Лекция 18. Развитие внешнеторгового оборота Российской Федерации**

|   |     |
|---|-----|
| 1. Оборот внешней торговли . . . . .                      | 318 |
| 2. Товарная структура внешнеторгового оборота . . . . .   | 323 |
| 3 Направления балансирования внешней торговли. . . . .    | 325 |
| 4. О перспективах роста внешнеторгового оборота . . . . . | 328 |
| Литература . . . . .                                      | 333 |

## ОТ АВТОРА

Международные экономические отношения (МЭО) представляют собой связи многочисленных хозяйствующих субъектов отдельных стран или их групп по поводу производства и обмена в международном масштабе разного рода объектами — товарами, услугами, капиталами и рабочей силой. Эти отношения осуществляются как в процессе участия национальных предприятий и компаний в международном разделении труда (МРТ), так и в результате развития международной кооперации производства (МКП), т.е. посредством создания и совершенствования международных фирм, корпораций и других объединений. Следовательно, предметом международных экономических отношений является исследование общих черт и особенностей участия субъектов и объектов мирового хозяйства в международных взаимосвязанных экономических процессах.

Предлагаемый читателю курс лекций состоит из двух разделов. Первый посвящен анализу различных аспектов международного разделения труда, а второй — международной кооперации производства.

---

# I. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

---

## Лекция 1

### МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА – ВАЖНЕЙШИЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РАЗНЫХ СТРАН

#### 1. СОДЕРЖАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА И ЕГО ФОРМЫ

В современном мире развитие экономических и научно-технических связей, участие в международном разделении труда (МРТ) — важное средство как решения внутренних народнохозяйственных задач, так и укрепления мирных, добрососедских отношений между государствами.

Многие предприятия и объединения, корпорации и компании, фирмы и другие организации России развивают внешнеэкономические связи с зарубежными партнерами, участвуют в разработке и осуществлении проектов по использованию природных богатств разных регионов мира, в реализации неотложных мер защиты окружающей среды, всемерно расширяют и углубляют международное производственное сотрудничество.

Эти формы внешнеэкономических связей оказывают влияние на развитие национальной экономики. Анализ результатов этого воздействия и определение перспектив развития общественного производства с учетом участия в международном разделении труда предполагает четкое представление о содержании категории МРТ. Необходимость глубокого понимания данной категории диктуется также потребностью развития теории международной экономической интеграции, а также дальнейшего развития учения о всей системе мирового хозяйства. Решение только этих, перечисленных здесь задач делает проблему конституирования категории международного разделения труда весьма актуальной.

Но прежде необходимо уяснить, что представляет собой **разделение труда** внутри страны. В любой стране мира отдельно взятое предприятие не может производить все товары, необходимые обществу. Каждое из предприятий специализируется на изготовлении определенного рода изделий. Это и есть **специализация предпри-**

**ятий.** Она выступает в нескольких формах: предметной, профессиональной и территориальной. *Предметная* означает, что предприятие выпускает изделия определенного рода; профессиональная — что на данном предприятии заняты работники преимущественно такой-то профессии (шахтеры, ткачи, фермеры и т.д.), территориальная — что предприятие расположено в конкретной местности.

Специализация хозяйствующих звеньев неизбежно сопровождается обменом производимой ими продукцией. Вследствие такого взаимодействия возникает *межзаводская* или *межфабричная* форма разделения труда. Она является универсальной формой разделения труда. И если бы не было группировок предприятий, то это была бы единственная форма разделения труда. Однако в действительности заводы, фабрики, компании и другие хозяйствующие звенья объединяются в родственные группы, связанные между собой, например, производством однородных товаров, — объединяются в отрасли, подотрасли и роды производства (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, торговля), которые иногда в нашей литературе называют народнохозяйственными отраслями. И в зависимости от того, между предприятиями каких групп происходит обмен, возникают разные формы разделения труда. Если обмен специализированной продукцией или услугами происходит между производственными субъектами, входящими в одну отрасль, то универсальная межзаводская форма *разделения труда* обретает специфические черты *внутриотраслевой* формы. В качестве примера этой формы могут служить взаимные поставки продукции машиностроительными заводами. В том случае, когда обмен специализированной продукцией происходит между предприятиями разных отраслей, входящих в один род производства, то возникает *межотраслевая* форма *разделения труда*. Она характерна, например, для взаимоотношений между угольной и энергетической отраслями промышленности. Когда же обмен осуществляется между отраслями, входящими в разные роды производства, то появляется *межродовая* форма *разделения труда*. К этой форме относятся экономические связи между машиностроением и сельским хозяйством или между металлургией и строительством. Наконец, при обмене продукцией, производимой всеми предприятиями данного региона, на продукцию, производимую предприятиями другого региона, возникает *межрегиональная* форма *разделения труда*. В качестве примера функционирования этой формы может служить обмен товарами между Москвой и Астраханью или между Ростовской и Челябинской областями. Как видим, каждая из форм разделения труда выражает экономические отношения между пред-

приятными, входящими в разные специфические народнохозяйственные организационные группировки.

Из сказанного выше вытекает непреложный вывод, что при изучении проблем разделения труда необходимо четко отличать формы специализации предприятий и формы разделения труда между ними. Это не одно и то же. *Специализация хозяйствующих звеньев всегда выступает в трех формах — предметной, профессиональной и территориальной.* Напротив, *разделение труда проявляется в какой-нибудь одной форме — внутриотраслевой, межотраслевой, межродовой и межрегиональной.* Каждая из них включает в себя обе характерные черты разделения труда — обмен и специализацию в трех ее формах (предметной, профессиональной и территориальной).

Таким образом, **разделение труда внутри страны — это такая система или способ организации труда, при которой отдельные хозяйствующие звенья сосредоточивают свои усилия на производстве определенных предметов или услуг, а потом обмениваются ими. Значит, разделение труда характеризуется двумя конституирующими чертами — специализацией и обменом.**

Наряду с формами в экономической литературе выделяют и виды разделения труда. Это связано с тем, что данное явление существует не только в масштабах отдельной страны, но и в других сферах экономической деятельности. Исследователи данной проблемы отмечают наличие не одного, а нескольких видов разделения труда. По сложившейся традиции в нашей экономической литературе, установки которой вообще-то сопоставимы с международными подходами, принято различать три вида разделения труда — внутри предприятия, или внутризаводское, внутри страны, или внутригосударственное, и между странами, или международное. В зависимости от того, в какой сфере происходит разделение труда, оно дифференцируется на отдельные виды.

Как указывалось выше, одним из важных вопросов данной работы является изучение закономерностей развития международного разделения труда. Так вот, специфика этого особого вида разделения труда состоит в том, что, в отличие от внутригосударственного, на мировой арене в роли партнеров выступают предприятия разных стран. Однако хотя в международном разделении труда участвуют предприятия многих стран, но и ему присуще то общее, что свойственно другим видам разделения труда. С одной стороны, многие предприятия стран, участвующих в МРТ, производят продукции больше, чем это необходимо для удовлетворения личных или производственных потребностей своего собственного населения. С дру-

гой — хозяйствующие субъекты каждого отдельно взятого государства, сознательно производящие эту излишнюю продукцию, обменивают ее на товары, какие они вовсе не производят или изготавливают в недостаточном количестве, но зато их выпускают предприятия других государств. В целом это явление представляет собой не что иное, как сосредоточение усилий предприятий на производстве отдельных товаров и обмен ими, но не внутри своей страны, а на ином уровне — в масштабе группы стран или всего мирового хозяйства. Иными словами, **международное разделение труда есть система или способ организации взаимозависимого производства, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров или услуг, а затем обмениваются ими.**

При этом следует подчеркнуть, что международная специализация предприятий выступает в тех же формах, что и внутри страны, — предметной, профессиональной и территориальной, т.е., участвуя в системе международного взаимосвязанного производства, предприятия выпускают определенные товары, на них заняты работники конкретных профессий и эти предприятия расположены на определенных территориях.

Что касается форм международного разделения труда, то на мировой арене обмен результатами производственной деятельности также происходит между предприятиями, входящими в определенные группы — отрасли, подотрасли, роды производства. И в зависимости от того, между предприятиями каких групп происходит обмен, возникают соответствующие формы международного разделения труда — внутриотраслевая, межотраслевая, межродовая, внешне схожие с теми, что существуют внутри страны. Но на мировой арене вместо межрегиональной формы возникает народнохозяйственная, которая характеризует в целом состояние разделения труда между двумя странами. Каково же подлинное содержание каждой из этих форм?

**Внутриотраслевая форма МРТ** выражает сосредоточение усилий предприятий разных стран, входящих в какую-то отрасль народного хозяйства, на производстве определенных предметов, в том числе деталей, агрегатов и узлов, и обмен этими предметами между ними. Если в качестве примера взять тракторостроительную промышленность, то внутриотраслевая форма разделения труда между странами выразится в том, что одни из них будут производить колесные тракторы, другие — гусеничные, третьи — запасные части к ним и т.д. и обмениваться этими предметами между собой.

Поскольку каждый предмет имеет несколько видов, то внутриотраслевая специализация не обязательно должна быть одновидо-

вой. Необходимо различать *частичную, или одновидовую, многовидовую и всевидовую внутриотраслевую предметную специализацию*. Частичная предметная специализация — это такое разделение труда между странами, когда та или иная страна, сосредоточивает свои усилия на производстве всего лишь одного вида какого-то товара, например садового трактора. Напротив, многовидовая предметная специализация представляет собой такое разделение труда, когда участвующая в нем страна производит несколько видов данного предмета, например, тракторы пропашные и садовые. Наконец, всевидовая предметная специализация означает, что страна специализируется на производстве всех имеющихся в данный период видов того или иного товара. Так, если в качестве специализируемого предмета будем рассматривать все тот же трактор, то специализация страны будет всевидовой в том случае, если она производит и продает на внешнем рынке не только пропашные и садовые тракторы, но также трелевочные и прочие имеющиеся виды этих машин.

**Межотраслевая форма МРТ** представляет собой разделение труда не между вообще различными отраслями народного хозяйства, например автомобилестроением и растениеводством, а разделение труда между различными отраслями одного и того же рода производства — промышленности, сельского хозяйства или какого-нибудь другого рода производства. При этом межотраслевая форма может иметь несколько вариантов. Самым простым из них является разделение труда между отраслями двух стран, в котором участвуют всего лишь два предприятия — по одному со стороны каждого из двух партнеров. В качестве примера такого варианта межотраслевой формы МРТ может служить, скажем, разделение деятельности между топливным предприятием одной страны и автомобильным заводом другой и обмен продукцией между ними. Но в межотраслевом разделении труда может участвовать со стороны каждого партнера и по два, и по три, а то и все предприятия данной отрасли. Может встретиться и такой вариант, когда одно предприятие данной страны участвует в разделении труда с несколькими предприятиями другой страны. Возможны и другие варианты по числу участвующих предприятий. Наконец, число стран — партнеров по межотраслевой форме разделения труда может быть весьма разнообразным.

В отличие от предыдущих двух форм **межродовая форма МРТ** есть не что иное, как разделение труда между различными родами производства — между промышленностью и сельским хозяйством, между промышленностью и строительством и т.д. В межродовом разделении труда не обязательно должны участвовать все подразделения данного рода производства, скажем, не обязательно все отрас-

ли промышленности данной страны должны обменивать свои товары на продукцию всех отраслей сельского хозяйства другой страны. Если обмен будет происходить только между одним подразделением промышленности данной страны, например, автомобилестроением и одним подразделением сельского хозяйства другой страны, допустим, растениеводством, то это также будет межродовое разделение труда, ибо отрасли, между которыми осуществляется разделение труда, принадлежат не к одному, а к разным родам производства. Возможны, конечно, и другие пути реализации межродовой формы разделения труда.

Наконец, **народнохозяйственная форма МРТ** по своему экономическому содержанию соответствует межрегиональной форме разделения труда внутри страны. Обе они схожи в том, что выражают экономические связи не между предприятиями, объединенными в определенные группы на основе общих признаков, а между совокупностью групп предприятий. Разница состоит в том, что при межрегиональной форме внутри страны речь идет о совокупности всех предприятий, расположенных в разных регионах одной страны, а при народнохозяйственной форме разделение труда осуществляется между совокупностью предприятий, расположенных на всей территории стран-партнеров. Таким образом, народнохозяйственная форма МРТ представляет собой разделение деятельности между странами в масштабе их полных национальных экономик. Эта форма выражает сосредоточение усилий отдельных стран на выпуске определенной части всего валового внутреннего продукта (ВВП), предназначенной для продажи на внешнем рынке. Иными словами, она показывает, какая часть ВВП данной страны обменивается на какую-то часть ВВП другой страны. Например,  $x$  процентов ВВП Германии обменивается на  $y$  процентов ВВП Франции и т. д.

Следует заметить, что данный параграф является основополагающим для понимания многих вопросов, рассматриваемых в этом курсе лекций. В экономической литературе иногда смешивают формы специализации производства с формами разделения труда.

**Основные тезисы, раскрывающие содержание международного разделения труда:**

МРТ — это особый вид общественного разделения труда, в отличие от внутригосударственного международное разделение труда происходит между предприятиями разных стран;

международное разделение труда имеет две характерные черты: специализацию производства и обмен;

специализация предприятий проявляется в трех формах — предметной, профессиональной и территориальной;

в отличие от форм специализации производства разные формы МРТ выражают обмен между определенными группами предприятий. К числу этих форм МРТ относятся внутриотраслевая, межотраслевая, межродовая и народнохозяйственная.

Квинтэссенция экономического содержания МРТ в том, что оно представляет собой систему или способ организации совместного производства, при котором предприятия разных стран специализируются на изготовлении определенных товаров или услуг, а потом обмениваются ими.

## **2. ЕДИНСТВО И РАЗЛИЧИЕ ВНУТРИГОСУДАРСТВЕННОГО И МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА**

Существует большое сходство внутригосударственного и международного разделения труда.

Прежде всего это проявляется в том, что оба они относятся к общественному разделению труда, так как происходят между членами общества, а не между машинами или другими средствами производства. Так называемого технического разделения труда в природе не существует.

Во-вторых, внутригосударственному разделению труда свойственны две характерные черты — специализация предприятий на производстве определенного рода продукции и обмен этой продукцией. Но эти же особенности присущи и МРТ с той лишь разницей, что их действие разворачивается не внутри отдельных стран, а между независимыми странами. Это сходство совершенно очевидно, и именно оно дает основание рассматривать международное разделение труда как один из видов общественного разделения труда.

В-третьих, внутригосударственное и международное разделение труда представляют собой не что иное, как сосуществующий труд производственных коллективов разных предприятий, осуществляющих между собой экономические связи путем взаимного обмена производимой ими продукцией. Следовательно, разделенный труд как внутри страны, так и между государствами, — это не обособленный, а сосуществующий или совместный труд, сложенный особым способом.

Однако невзирая на то, что международное разделение труда возникает на основе развития внутригосударственного разделения труда и по своей структуре оба эти экономические явления весьма похожи друг на друга, тем не менее МРТ имеет свое экономическое содержание и в силу этого существенно отличается от внутригосударственного разделения труда. В чем же состоит эта специфика?

Наиболее заметное различие между внутригосударственным и международным разделением труда заключается в своеобразии сфер их деятельности. Если внутригосударственное разделение труда выражает структуру какой-нибудь определенной национальной экономики, то международное разделение труда представляет отношения между двумя или несколькими видами национальных экономик. Эти свойства двух видов общественного разделения труда совершенно очевидны и, как говорится, не нуждаются в каких-либо особых доказательствах.

Более важным отличием МРТ от внутригосударственного разделения труда является присущая каждому из них особенность путей воздействия на структуру национальной экономики стран — участниц этого международного процесса. Как известно, первейшая экономическая цель внутригосударственного разделения труда состоит в создании определенной структуры совокупного общественного труда данной страны. Эта структура предполагает распределение капитальных вложений по отдельным отраслям экономики таким образом, чтобы можно было удовлетворить основные потребности народного хозяйства при имеющихся ограниченных капитальных, природных и людских ресурсах страны. В результате целенаправленного распределения инвестиционных средств в каждой стране возникает народнохозяйственный комплекс, или национальная экономика, имеющая свою характерную структуру совокупного общественного производства. Все части национальной экономики связаны между собой определенной системой экономических отношений, а ее функционирование в конечном счете предопределено масштабами и качеством общественных потребностей. Всякое серьезное изменение объема производственной деятельности одной отрасли может повлечь за собой перестройку всех ранее сложившихся пропорций распределения общественного труда, вызвать изменение направлений капитальных вложений, изменить темпы развития отдельных отраслей или, наконец, изменить уровень производственного или личного потребления.

Функциональное назначение международного разделения труда сводится к тому, чтобы посредством установления между различными странами прочных экономических связей оказать наиболее благотворное экономическое воздействие на структуру их национального хозяйства. Это благотворное воздействие определяется тем, что участие в международном разделении труда позволяет стране сконцентрировать свои усилия на производстве тех продуктов, для которых у нее имеются наилучшие условия, расширить производство этих продуктов до масштабов, способных удовлетворить

потребности как своего населения, так и населения стран-партнеров. С другой стороны, это участие позволяет стране отказаться от производства предметов, для которых у нее нет хороших условий, и обеспечить их потребление за счет импорта.

Создается впечатление, что экономические результаты внутригосударственного и международного разделения труда одни и те же. Действительно, оба эти вида общественного разделения труда оказывают свое влияние на структуру национального хозяйства каждой страны-участницы. Но на этом и кончается их сходство. Пути этого влияния совершенно разные. При развитии внутригосударственного разделения труда происходит прямая перестройка структуры национальной экономики, а при международном разделении труда ее изменения осуществляются не прямо, а опосредованно, т.е. путем приспособления национальной экономики к потребностям других стран — участниц МРТ.

Воздействие международного разделения труда на структуру национального производства в конечном счете сводится к тому, что страны-участницы должны расширять производство на экспорт и импортное потребление. Как только в стране налажено постоянное производство товаров на экспорт и потребление импортной продукции, то имеются все основания говорить, что страна изменила структуру своего совокупного общественного производства в соответствии с характером своего участия в процессе международного разделения труда. Таков типичный результат при включении страны в МРТ.

Но бывают, конечно, и исключения из этого общего правила. Например, возможен такой вариант, когда страна осуществляет экспорт не путем расширения производства сверх внутренних потребностей, а за счет сокращения внутреннего потребления данного товара. В этом случае страна также участвует в международном разделении труда, но это не обязательно может привести к изменению структуры ее национальной экономики. Если на вырученные суммы от такого рода экспорта она приобретает другого вида товары, предназначенные для удовлетворения личных потребностей, то в этом случае структура экономики данной страны под влиянием ее участия в МРТ, конечно, не изменится. При таком варианте речь идет о замене потребления одного продукта другим, т.е. о диверсификации потребления путем включения в процесс международного разделения труда. Простая диверсификация личного потребления изменяет не структуру национальной экономики, а только структуру национального личного потребления.

Однако если страна осуществляет экспорт за счет уменьшения личного потребления какого-нибудь товара, а на вырученные суммы импортирует машины и оборудование для развития других отраслей экономики, то в этом случае такой экспорт безусловно приводит к изменению структуры совокупного общественного производства.

Развитие международного разделения труда за счет уменьшения личного потребления не является характерным случаем. Напротив, страны вступают в этот международный экономический процесс для того, чтобы иметь возможность удовлетворить растущие потребности своего населения и своей экономики при тех ресурсах, которыми они располагают. Вступление в МРТ является важным методом рационального расходования имеющихся национальных ресурсов для удовлетворения существующих или возрастающих в данный исторический момент личных и производственных потребностей данного общества.

Различие между внутригосударственным и международным разделением труда определяется также объемом полномочий участвующих в этих экономических процессах партнеров. Как известно, участниками общественного разделения труда внутри промышленно развитых стран являются отдельные предприятия, акционерные общества, разного рода фирмы, в том числе государственные. Все они обладают неограниченными возможностями по налаживанию производства, сбыту продукции, установлению уровня цен, выбору агентов по сотрудничеству и т.д. Субъектами МРТ также выступают перечисленные выше организации. Но здесь неизмеримо возрастает роль государства, которое либо само осуществляет крупные экономические акции, либо заметно опосредует внешнеэкономические связи своих национальных предприятий.

В период домонополистического капитализма государство воздействовало на внешнеэкономическую деятельность предприятий прежде всего через таможенную систему. Устанавливая высокие пошлины на импортные товары, оно тем самым оказывало воздействие на взаимоотношения своих предприятий с иностранными фирмами, создавало определенный экономический климат в стране, под воздействием которого могло меняться и внутригосударственное разделение труда. Протекционистская политика широко использовалась государством в целях развития национальной промышленности, для ее охраны от иностранной конкуренции.

В современную эпоху промышленно развитые страны располагают широким набором различных финансовых, валютных, налоговых, политических, административных инструментов, с помощью которых они могут влиять на внешнеэкономические позиции своих

предприятий. Так, правительства развитых стран через систему государственных органов, а также с помощью ряда частных организаций стремятся создать благоприятные условия для сбыта товаров своих корпораций на внешних рынках. Одна из распространенных форм государственного стимулирования экспорта — выдача правительствами или частными организациями экспортных кредитов. Получая от государства или частных банков необходимые денежные средства, фирмы могут идти по пути предоставления иностранным покупателям кредитов и тем самым оказываться на внешнем рынке в лучшем положении по сравнению с конкурентами. Важным средством стимулирования экспорта является применение широких льгот по налоговому обложению экспортных товаров. Льготные ставки подоходного налога и сокращение страховых сборов для экспортеров также создают благоприятные условия для внешней экспансии не только монополий, но и других предприятий. Для проникновения на иностранные рынки широко используются и такие методы, как договоры и соглашения о торговле, об оказании экономической, технической, финансовой помощи другим государствам. В торговых соглашениях эти государства добиваются для своих экспортеров снижения таможенных пошлин, отмены количественных ограничений, добиваются льгот и гарантий в отношении капиталовложений и прибылей.

Промышленно развитые государства осуществляют в настоящее время также всевозможные меры по защите своих производителей на внутреннем рынке. Для этой цели используются и таможенные пошлины, но особенно широко применяются различные негарифные ограничения. К таким мерам можно отнести количественные ограничения импорта, специфические технические показатели и требования к упаковке и маркировке товаров, лицензирование импорта, различные санитарные нормы, предписания и другие. Короче говоря, правительства делают все, чтобы создать более благоприятные условия для деятельности своих предприятий не только на внешнем, но и на внутреннем рынке.

В бывшем Советском Союзе роль государства в развитии внешнеэкономических связей была неизмеримо значительней. Оно выступало на международной арене фактически в качестве единственного участника внешнеэкономической деятельности. Союзное правительство осуществляло монополию внешней торговли и других видов внешнеэкономического сотрудничества. Выступая единственным выразителем национальных интересов, оно составляло общий план развития внешнеэкономических связей со всеми странами мира и принимало активное участие в его реализации. Союзное государ-

ство заключало с зарубежными странами краткосрочные и долгосрочные торговые соглашения, подписывало с ними договоры о специализации и кооперировании, заключало кредитные и валютные соглашения, договоры компенсационного характера и реализовывало другие виды экономического сотрудничества.

Конечно, бывшее союзное правительство осуществляло внешнеэкономические функции через свои специализированные министерства и ведомства — Госплан, Минфин, МВЭС, Внешэкономбанк, через широкую систему внешнеторговых объединений, коммерческих контор, которые пользовались правами юридических лиц и действовали на началах хозрасчета. Но это нисколько не меняло того основополагающего факта, что в роли главного субъекта внешнеэкономических отношений выступало государство, которое лишь доверяло осуществление внешнеэкономических отношений различным специализированным организациям.

В ходе проведения экономической реформы уникальная роль нашего государства в сфере внешнеэкономической деятельности была отменена, оно перестало быть ее единственным участником. Теперь непосредственными российскими субъектами внешнеэкономических связей являются отдельные предприятия, объединения, кооперативы, фирмы, разные организации, а также министерства и государство. Но работа государства не сводится к управлению внешнеэкономическими связями только принадлежащих ему предприятий, а касается всех их участников. Причем воздействие государства на субъекты международных экономических отношений остается достаточно весомым. Оно устанавливает импортный тариф, который стал важным источником поступлений государственного бюджета. В то же время применяет систему запретов на экспорт отдельных товаров. В целях защиты своих предприятий от конкуренции иностранных товаров государство ввело импортные пошлины, систему лицензирования импорта и другие меры. Короче говоря, российское государство и в условиях перехода к рыночной экономике остается одним из самых важных субъектов внешнеэкономических связей.

Международное разделение труда отличается от внутригосударственного также масштабностью охвата объектов, действующих в этих экономических процессах. Как известно, объектами внутригосударственного разделения труда являются разнообразные товары и услуги. Внутри страны предприятия обмениваются также технологическими достижениями, научно-техническим опытом организации производства, специалистами и рабочими. Все эти объекты характерны и для МРТ, но их масштабность иная, чем при внутригосударственном разделении труда.

Прежде всего отметим, что под масштабностью следует понимать как число наименований продукции и услуг, так и количество продукции или услуг определенного наименования, которые попадают на соответствующие рынки. Остановимся на характеристике каждого из этих параметров.

Поскольку в международном разделении труда участвуют несколько стран, то, казалось бы, и охват объектов международным разделением труда должен намного превосходить масштабность внутригосударственного разделения труда. Однако в действительности наблюдается совершенно иная картина. Разделение труда внутри отдельных стран охватывает все отрасли их народного хозяйства, вплоть до средних и мелких предприятий и даже отдельных цехов, кооперативов и мастерских, и объектами этого разделения труда являются все производимые предметы и оказываемые услуги. В противоположность этому международное разделение труда устанавливает экономическую связь лишь между отдельными подразделениями различных национальных экономик. Это означает, что номенклатура обмениваемых по системе международного разделения труда товаров значительно уже, чем номенклатура обмениваемых товаров в рамках внутригосударственного разделения труда всех стран, участвующих в МРТ. Иными словами, число наименований экспортируемых на мировой рынок изделий всеми участниками международного разделения труда меньше, чем номенклатура товаров, производимых внутри этих стран. Некоторые государства выпускают специальную одежду и обувь, определенные металлические изделия, но не экспортируют их. Другие же производят небольших размеров ковры, собирают уникальные моллюски и специфические корни, но также не экспортируют их на мировой рынок. Такие товары, которые потребляют только на внутреннем рынке, есть в каждой стране, в том числе и в высоко развитых в промышленном отношении.

Как уже отмечалось, масштабность объектов международного разделения труда измеряется также и количеством экспортируемой продукции данного наименования. Оно, как правило, меньше того количества, которое реализуется на внутреннем рынке. В целом этот факт находит свое выражение в том, что международный товарооборот значительно меньше мирового валового национального продукта. Так, внутренний валовой продукт всех стран мира в 1989 г. составлял примерно 13,5 трлн. долл., а весь международный товарооборот только 3 трлн. долл.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> National accounts Statistics: Analysis of main aggregates, 1985 P. 3. Nnited Nations. New York. 1988.

Как видим, международное разделение труда существенно отличается от разделения труда в отдельных странах. МРТ не есть продолжение внутрисударственного разделения труда ни по сферам деятельности, ни по путям решения основных функциональных задач, ни по статусу участвующих субъектов, ни по масштабности охвата объектов. Международное разделение представляет собой один из особых самостоятельных видов общественного разделения труда.

### 3. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРЕДМЕТНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Международное разделение труда имеет свои специфические методы развития. Поскольку его характерными чертами являются специализация стран на производстве определенных товаров и последующий обмен этими товарами, то методы развития разделения труда непременно связаны с развитием видов специализации и сопутствующих им видов обмена. Рассмотрим внимательно разные виды международной предметной специализации.

Сколько же существует видов международной специализации? По нашему мнению, имеется всего лишь **три вида предметной специализации** — специализация по производству готовых изделий, специализация по производству деталей и узлов и технологическая специализация. Технологическая специализация в определенной мере сродни специализации по производству деталей и узлов, так как она предусматривает выполнение частичной работы при изготовлении определенного предмета.

Из трех выделенных видов предметной специализации наибольшее распространение в отношениях между всеми странами мира получила *специализация по производству готовой продукции*. При такого рода специализации страны сосредоточивают усилия на производстве определенной номенклатуры продукции или, если речь идет о внутриотраслевой специализации, то на производстве определенных типоразмеров этой номенклатуры, а от производства других отказываются в пользу стран-партнеров.

Высшей разновидностью специализации по готовым изделиям является специализация по производству комплектного оборудования и систем машин, обеспечивающих полную механизацию или автоматизацию производственных процессов. Здесь объектом международной специализации являются не отдельные машины или виды оборудования, а их полные комплекты для сооружения целых заводов или других крупных объектов. Многие промышленно разви-

тые страны уже давно доказали свою способность экспортировать за границу комплектное оборудование и возводить промышленные предприятия «под ключ». Что касается бывшего Советского Союза, то в послевоенные годы он специализировался на экспорте комплектного оборудования для возведения предприятий металлургической промышленности, тепловых и атомных электростанций, химических и машиностроительных заводов и некоторых других объектов.

В отечественной экономической литературе было широко распространено употребление таких парных категорий, как специализация и кооперирование. При этом некоторые авторы считали, что «специализация производства не может развиваться без установления общественной связи, без устойчивого кооперирования производства»<sup>1</sup>. Конечно, специализация не может реализоваться без установления общественной связи, но этой связью вовсе не обязательно должно быть только кооперирование. Специализация производства как внутри страны, так и в международном плане может осуществляться и без кооперирования.

Но есть и такой вид специализации, который действительно сопровождается кооперированием. Это специализация по производству деталей и узлов. В отличие от специализации по готовым изделиям ее условно можно назвать детальной специализацией. При такого рода специализации несколько предприятий производят отдельные детали, узлы или агрегаты, а затем поставляют их предприятию, монтирующему эти части и производящему готовый продукт. Наиболее известным примером развития этого рода специализации является производство легкового автомобиля «Жигули». Российскому Волжскому автомобильному заводу некоторые страны поставляют много различных деталей и узлов, а в обмен получают готовые легковые автомашины.

Еще одним видом предметной специализации является специализация по технологическим операциям. В противоположность детальной технологической специализации предусматривает сосредоточение усилий стран на выполнении отдельных операций при изготовлении какого-то продукта. Примером международной технологической специализации может служить поставка Венгрией в нашу страну глинозема и выплавка из него алюминия на Волгоградском заводе. Производство алюминия требует больших затрат электроэнергии, запасы которой у Венгрии ограничены. Выплавленный алюминий возвращается в Венгрию. Как видим, при

---

<sup>1</sup> Дунаев Э.П. Обобществление социалистического производства М, 1980. С. 20

международной технологической специализации страны обмениваются не самими продуктами участвующими в данном технологическом процессе. Но и выполнение отдельных функций не является безвозмездным. Затраченный Россией труд Венгрия компенсирует поставками других своих товаров — одежды, обуви, фруктов и т.д.

Все рассмотренные три вида международной предметной специализации обусловлены достигнутым уровнем развития производительных сил в странах-партнерах. К примеру, если страна не имеет производственных мощностей для выпуска комплектного оборудования, то она и не будет участвовать в экспорте этого вида готовой продукции. Если сложившаяся структура экономики страны не требует ее участия в технологической специализации, то она и не станет отправлять свои полуфабрикаты для обработки в другую страну. Каждый из названных видов специализации лишь тогда дает значительный экономический эффект, когда он сопровождается концентрацией производства, ростом размеров предприятий стран, участвующих в международном разделении труда. Но увеличение размеров предприятий есть рост кооперации. Следовательно, если при международной специализации предприятие расширяется, то мы имеем тот случай, когда разделение труда дополняется ростом кооперации через концентрацию.

Иногда экономисты подчеркивают приоритетное значение частичной специализации. Спору нет, внутриотраслевой специализации по узлам, деталям и технологическим операциям должно принадлежать видное место в развитии международного разделения труда. И надо делать все необходимое, чтобы возросла ее роль. Но нельзя придавать этому процессу исключительно приоритетный характер: в настоящее время далеко не исчерпаны возможности развития специализации по производству готовой продукции. Именно здесь, на наш взгляд, лежит огромный резерв для развития процесса участия Российской Федерации в международном разделении труда в предстоящие годы. Это касается в первую очередь большинства машиностроительных отраслей и подотраслей, это относится и к другим подразделениям экономики.

При характеристике соотношения трех видов специализации важно отметить не только то, какой из них открывает лучшие возможности для совершенствования структуры народного хозяйства страны, но и то, какой вид создаст более широкий простор для развития международного обобществления производства. Нам представляется, что значительное сокращение номенклатуры производимых машиностроением изделий и перевод остающихся в стране

производств на обслуживание не только ее потребностей, но и на изготовление продукции на экспорт расширяет границы совместной деятельности в большей мере, чем перевод нескольких предприятий на выпуск деталей и узлов. Поэтому подчеркнем еще раз, что ныне преобладающим направлением является не детальная специализация, хотя она и обеспечивает большую эффективность производства изделий, а специализация по производству готовых изделий — от производства одного какого-нибудь продукта до производства комплектного оборудования или систем машин для механизации и автоматизации производственных процессов на предприятиях или различных объектах.

#### 4. ОБЪЕМ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

Естественным результатом функционирования любого из названных выше видов специализации производства является произведенная предприятиями специализированная продукция. Казалось бы, ничего сложного в этой категории нет. Однако это не так. Некоторые экономисты к специализированной продукции относят ту часть изделий, поступающих на мировой рынок, которые производятся на основе заключенных соглашений о специализации и кооперировании. Думается, что с таким подходом к данной проблеме согласиться нельзя.

Экономисты, которые к специализированной продукции относят ту часть экспорта, которая осуществляется согласно заключенным соглашениям о специализации, по существу, занижают объем этой продукции. Дело в том, что вся продукция, проходящая через международный обмен, является специализированной, т. е. обособленно произведенной продукцией. Но международная специализация стран на производстве определенного рода продукции осуществляется разными путями.

Одним из них могут служить торговые контракты о поставках товаров, заключаемые различными странами на год, на пять лет или более продолжительный срок. Исходя из необходимости выполнить взятые на себя обязательства, страны увеличивают производство данного рода продукции на принадлежащих им предприятиях или создают новые заводы для этой цели и тем самым углубляют свою международную специализацию.

Другим направлением развития международной специализации стран являются взаимные соглашения о специализации производства в различных отраслях промышленности и сельского хозяйства.

Между странами заключаются как двусторонние, так и многосторонние соглашения по специализации и кооперированию производства. Они предусматривают организацию производства определенного рода продукции на территории данной страны, ее технико-экономические параметры, а также уровень цен на нее. Соглашения о специализации производства непременно дополняются соответствующими договорами между соответствующими организациями участвующих стран, предопределяющими объемы взаимных поставок согласованных товаров, их качество, а также применение санкций за нарушение взятых на себя обязательств. Вот это непереносимое дополнение очень сближает заключаемые соглашения о специализации и кооперировании производства с долгосрочными торговыми договорами. Пожалуй, разница состоит только в том, что торговые контракты могут в отличие от соглашений о специализации производства и не упоминать о необходимости налаживания выпуска определенного рода продукции на территории данной страны, так как это просто подразумевается. Да и эта разница имеет несущественное значение, поскольку упоминание о необходимости производства обусловленных товаров носит весьма ограниченный характер. Соглашения о специализации производства определяют лишь место производства товара, но не устанавливают ни масштабов производства, ни размеров предприятий, на которых будут производиться данного рода товары. Эти важные параметры определяются самими участниками соглашений.

Помимо торговых контрактов и соглашений о специализации важным путем развития международной специализации производства могут служить и договоры о совместном строительстве крупных народнохозяйственных объектов на территории отдельных стран. Так, например, при сооружении на территории Монголии медного горнообогатительного комбината «Эрдэнэт» отечественные предприятия поставляли туда необходимое оборудование. Эти поставки закрепляли за нашей страной международный профиль крупного производителя горнорудных машин. С другой стороны, с вводом в строй этого комбината Монголия стала производителем и экспортером медного концентрата, т.е. ее международный экономический профиль совершенствуется, в ее экспорте возрастает роль промышленных товаров.

Наряду с указанными путями развития специализации производства возможны и другие варианты. Но какой бы путь реализации международного разделения труда мы ни избрали, в каждом случае результатом будет производство потребительных стоимостей особого рода, т.е. специализированной продукции. Специализированная

продукция — это обособленно производимые странами — участниками международного разделения труда изделия, которые поставляются ими на мировой рынок. Следствием чего являются эти поставки — результатом соглашения о специализации производства определенного количества данного товара и находящихся свое выражение в заключении договоров о его поставках или в подписании не обусловленных подобными соглашениями торговых контрактов, которые побуждают страны производить для международного рынка то же количество этого товара, — решающего значения не имеет. Важно то, что эти поставки осуществляются и в силу этого создаются экономические связи между странами, участвующими в международном разделении труда.

Отнесение экспортной продукции к специализированной не зависит не только от вида соглашений о ее поставках, но и от периодичности этих поставок. Страны, участвующие в международном разделении труда, поставляют товары друг другу через каналы внешней торговли. Часть этих товаров продается на основе случайных разовых сделок, а другая поставляется систематически, из года в год на базе разного рода долгосрочных соглашений. Независимо от периодичности поставок — разовых или систематических — вся экспортируемая продукция является специализированной, т. е. особенной, или обособленно произведенной странами продукцией для удовлетворения потребностей населения или производственных секторов экономики других стран. Разница между ними состоит лишь в том, что систематические поставки создают устойчивые экономические связи между странами, а разовые сделки не всегда ведут к этому. Но и разовые сделки возможны лишь в том случае, если страны производят разные товары, другими словами — эти сделки выражают существующее между странами фактическое разделение труда, хотя оно и не приобрело еще прочного характера.

Таким образом, объем специализированной продукции значительно шире той ее части, которая производится и экспортируется согласно заключенным соглашениям о специализации. Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что **объем специализированной в международном плане продукции данной страны включает все экспортируемые ею товары.**

Ныне, как известно, понятие «специализированная продукция» широко употребляется в качестве какого-то условного показателя, характеризующего уровень развития экономического сотрудничества различных стран. Выделяя специализированную продукцию из всей массы экспортируемых товаров, некоторые экономисты хотят подчеркнуть, что международное разделение труда поднялось на

более высокий уровень развития по сравнению с тем периодом, когда оно осуществлялось на базе не только краткосрочных, но и долгосрочных торговых соглашений. В связи с этим проведенное нами отождествление специализированной продукции со всей массой экспортируемых товаров неизбежно ставит вопрос о переоценке значения самого термина «специализированная продукция».

Даже если к специализированной продукции мы отнесем не все экспортируемые товары, а только их часть, которая производится на основе соглашений о специализации производства, то и в этом случае специализированная продукция не может служить показателем более углубленного разделения труда, чем продукция, поставляемая по обычным торговым соглашениям. Специализированная продукция не имеет одной и той же качественной меры, с определенной точки зрения она является разнородной продукцией. В самом деле, понятие «специализированная продукция» не означает, что все ее части экономически равнозначны, что они произведены при одинаковых экономических условиях. Напротив, под общим названием «специализированная продукция» скрывается тот факт, что отдельные ее части изготовлены при разных производственных условиях, что они отличаются друг от друга не только местом своего происхождения, но, что более важно, и величиной затрат общественного труда на их изготовление. Если взять, к примеру, однородную продукцию машиностроения, то часть ее может быть изготовлена на мелких, другая — на средних, а третья — на крупных предприятиях. Затраты общественного труда на производство этой продукции будут неодинаковы в разных странах. Именно такую картину мы наблюдаем в отдельных отраслях экономики различных стран, например, в автомобилестроении, комбайностроении и других отраслях машиностроения. Таким образом, учет так называемой специализированной продукции, призванный показать уровень углубления разделения труда между странами, в действительности не выполняет этой задачи. Более того, соглашения о специализации производства в том виде, в каком они заключаются, фактически скрывают существование мелкосерийного производства, не способного применять современное автоматизированное оборудование и обеспечивать постоянное снижение затрат общественного труда на их производство. Поэтому выделение специализированной продукции из всей массы производимых товаров на такой критериальной основе, как соглашения о специализации производства, не имеет какого-либо дополнительного четкого экономического смысла кроме того, что эта продукция поставлена по тем долгосрочным торговым контрактам, которые предусматривают или упоминают о необходимости специализации

производства. Но данные товарные поставки могут быть осуществлены и без подобного упоминания, на основе обычных торговых контрактов.

## 5. СТАНОВЛЕНИЕ ОТРАСЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРЕДМЕТНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Вступление стран в процесс международного разделения труда неизбежно сопровождается перестройкой ранее сложившихся в рамках их национальных экономических комплексов пропорций распределения общественного труда, соответствующим изменением направлений капитальных вложений и темпов развития отдельных отраслей. Отныне различные подразделения национальных экономик выполняют специфические задачи. Они как бы наделяются определенными производственными функциями. Если рассматривать не весь состав народного хозяйства, а ограничиться только сферой материального производства, то в ее структуре, на наш взгляд, можно выделить всего лишь две группы отраслей, принципиально отличающихся друг от друга, — одни из них работают исключительно на внутренний рынок, а другие так или иначе специализируются в международном плане. Здесь единственным критерием деления является участие или неучастие в системе международного разделения труда.

В каждой стране, включившейся в международное разделение труда, есть целая группа отраслей, которые остались в стороне от этого международного экономического процесса. Многие из них просто не могут быть специализированы в рамках международного экономического сообщества. К числу таких отраслей следует отнести значительную часть структурных подразделений строительства, связи, транспорта, а также многие предприятия, обслуживающие эти подразделения, — ремонтные заводы и мастерские, узлы связи, городскую и сельскую электросеть, городской транспорт, производство полуфабрикатов для столовых и ресторанов и т.п. Все эти подразделения обязательно должны присутствовать в каждом народнохозяйственном комплексе для его нормального функционирования.

С другой стороны, коль скоро страна включилась в международное разделение труда, то у нее складывается группа отраслей, производящих продукцию не только для внутреннего рынка, но и для продажи за рубежом. Эти подразделения экономики, являясь отраслями международной специализации, составляют основу, или производственный каркас приспособления, структур национальных на-

роднохозяйственных комплексов. Но не все согласны с такой трактовкой.

По мнению некоторых экономистов, отрасль считается участником международной специализации производства в том случае, если доля экспорта в ее производстве «равна или превышает» средний по промышленности аналогичный показатель. Отрасли, в которых этот показатель «ниже среднего» или «существенно ниже среднего», уже не рассматриваются в качестве равноправных участников международной специализации производства, а квалифицируются как подразделения, лишь частично выполняющие внешнеэкономические функции.

Нам представляется, что такой чисто количественный подход неоправдан. Характеристика отрасли в качестве участницы международного разделения труда зависит не от удельного веса экспортной продукции в общем объеме ее производства, а от наличия у нее внешнеэкономических связей. Если какая-то отрасль экспортирует меньшую долю своих товаров, чем вся промышленность в целом, но все-таки делает это систематически, то она является такой же полноправной участницей международного разделения труда, как и те отрасли, доля экспортной продукции которых в их производстве равна или превышает средний по промышленности соответствующий показатель. Напротив, если другая отрасль экспортирует такую же долю своего производства, как и вся промышленность или даже превышает ее, но делает это эпизодически, то такая отрасль не является постоянной участницей международной специализации производства. О подобной отрасли можно сказать, что она еще переживает период постепенного вовлечения в систему МРТ.

Изменение производственных функций отраслей национальных экономик — процесс весьма сложный. Обычно трудность связана с тем, что структура отдельных экономик складывалась десятилетиями, если не больше, и изменить ее вдруг не так-то просто. Как правило, перестройка структуры национальной экономики, даже не очень значительная, сопровождается ограничениями производства некоторых видов товаров, а то и полным свертыванием их выпуска. В других случаях перестройка требует дополнительных инвестиций, улучшения профессионального состава кадров, перегруппировки использования топливно-сырьевых материалов и других преобразований. Однако, несмотря на очевидную трудность изменений международного производственного профиля предприятий, составляющих данную отрасль экономики, они возможны, и на практике проводятся многими странами. На протяжении длительного периода во многих странах мира отдельные предприятия полностью или частич-

но прекратили производство одних изделий и переключились на производство товаров, которые необходимы другим странам мирового экономического сообщества.

Следует отметить, что ускорение перестройки структур национальных экономик получает особенно надежную основу в том случае, когда для этих целей широко используется привлечение финансовых средств извне. Внешние источники финансирования являются мощным ускорителем создания новых предприятий на территории разных стран, они облегчают им перестройку структуры народного хозяйства, процесс профилизации отдельных отраслей на базе использования современных достижений науки и техники.

Международная специализация отдельных отраслей национальных экономических комплексов происходит постоянно. Периодически одни отрасли международной специализации ограничивают свое участие в международном разделении труда, а другие, наоборот, расширяют свою международную специализацию, третьи заново вступают в этот процесс. Все эти колебательные движения неизбежно отражаются на всей структуре национального народнохозяйственного комплекса. Однако, несмотря на динамизм процесса изменения структуры народного хозяйства отдельных стран, макроструктура национальных экономик сохраняет все свои подразделения. В каждой стране, как и до вступления в международное разделение труда, присутствуют такие роды производства, или укрупненные отрасли народного хозяйства, как промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь и торговля. Сохранение подразделений макроструктуры ставит известный предел международной специализации.

Но продолжающееся существование родов производства народного хозяйства каждой страны не означает, что межродовая структура статична. Нет, она меняется, но сдвиги происходят не посредством ликвидации того или иного рода производства, а путем уменьшения или увеличения его удельного веса во всей межродовой структуре данной национальной экономики. Например, во всех восточноевропейских странах по мере их развития сокращалась доля сельского хозяйства и возрастала доля промышленности. Этому содействовала не только обычная политика индустриализации этих стран, но и всемерное развитие взаимных межгосударственных производственных связей.

Глубокие сдвиги происходят в результате не только изменения пропорций макроструктуры, но и путем преобразования структуры отдельных родов производства. В рамках каждого из родов производства отдельных стран, вступающих в международное разделение

труда, должно складываться разное число отраслей. Например, в промышленности той или иной страны может отсутствовать какая-либо отрасль — химия, приборостроение и т.д. В условиях участия в международном разделении труда может быть разным и число подотраслей в каждой отрасли, входящей в определенный род производства. Например, в металлургической промышленности отдельных стран иногда отсутствуют горнодобывающие или чугунолитейные производства и т.д.

Преобразования внутри отраслей заслуживают большего внимания, чем обычно им уделяется. Их нельзя сводить только к изменениям, связанным с производством деталей, узлов и агрегатов. Внутриотраслевая структура — это не только структура по производству деталей, узлов и агрегатов. Если взять, например, такую гигантскую отрасль, как машиностроение, то здесь в рамках одной и той же внутриотраслевой структуры производят готовые конечные товары, которые не нуждаются в дополнительной обработке.

Итак, несмотря на известные пределы, изменения производственных функций отраслей и подотраслей фактически не знают границ. Даже при сохранении всех родов производства макроструктуры данной национальной экономики ее пропорции могут меняться, поскольку меняется соотношение между родами производства. Это, конечно, оказывает свое воздействие на характер международной профилизации страны. Но особенно широкие возможности открываются для развития межотраслевой, или внутриродовой, а также внутриотраслевой специализации. Здесь всегда существует широкое поле деятельности для углубления международной специализации отдельных стран.

## **Лекция 2**

### **МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ КООПЕРИРОВАНИЕ — СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА**

#### **1. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРИРОВАНИЯ**

Международное разделение труда имеет несколько форм своего выражения — внутриотраслевую, межотраслевую, межродовую и народнохозяйственную форму разделения труда между в целом взятыми национальными экономиками отдельных стран. Каждая из этих форм заслуживает самостоятельного рассмотрения. Остановимся на международном производственном кооперировании (МПК), вокруг ко-

того все еще идут дискуссии по поводу уточнения его места в системе международного экономического сотрудничества и существование которого чаще всего связывают с внутриотраслевой формой международного разделения труда. Но практика показывает, что дело обстоит иначе. И чтобы понять это, надо знать точно, что же представляет собой кооперирование и каково его соотношение с другими формами международного разделения труда.

При выяснении сущности кооперирования прежде всего следует обратить внимание на его отличие от кооперации. За этими понятиями скрывается принципиально разное экономическое содержание. Как известно, К. Маркс кооперацией называл особую форму организации труда, при «которой много лиц планомерно работают рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собою процессах производства»<sup>1</sup>. Это определение прочно вошло в терминологический арсенал отечественной экономической литературы. В данном курсе мы также будем исходить из этого определения кооперации, но с тем необходимым уточнением, что в нем речь идет о кооперации как форме объединения труда в пределах предприятия, а не общества в целом.

Кооперация представляет собой самостоятельный путь обобществления производства и в отличие от разделения труда находит выражение в самых разных видах предприятий. В своем историческом развитии кооперация как форма совместной производственной деятельности людей имела несколько видов. Их особенности подробно будут рассмотрены в главе об организационных и социальных формах участников международных экономических отношений. Здесь же лишь отметим, что с точки зрения собственности на средства производства все виды кооперации представляют собой единое хозяйствующее предприятие, принадлежащее отдельному лицу, коллективу работников или определенной группе акционеров, владеющих и распоряжающихся его активами. *Кооперация* — это совместное производство многих людей, работающих в одном предприятии, в том числе в крупной фирме или корпорации, предполагающем единство организационной и экономической структуры, в рамках которой это производство осуществляется, и находящемся в собственности одного или нескольких лиц.

В противоположность кооперации *кооперирование* представляет собой производственные связи между разными предприятиями, участвующими в изготовлении определенного продукта, но при этом

---

<sup>1</sup> Маркс К и Энгельс Ф Соч Т 23. С 337.

сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность. В кооперировании необходимо различать две характерные черты: а) в условиях развития этого процесса самостоятельные производители разных стран на договорной основе осуществляют совместную деятельность по созданию отдельных видов продукции, имеющей строго адресное назначение и составляющей элементы конечной продукции, т.е. кооперирующиеся предприятия специализируются или разграничивают между собой производственные обязанности по совместному выпуску согласованной продукции; б) кооперирование предполагает обмен между участниками совместно производимой частичной продукции. Но это означает, что кооперирование обладает двумя характерными чертами международного разделения труда и, следовательно, является одной из его форм.

В экономической литературе наряду с понятиями «кооперация» и «кооперирование», различие между которыми мы только что выяснили, употребляются и такие термины, как «промышленное кооперирование» и «производственное кооперирование». В интересах более четкой разработки теоретических проблем кооперирования необходимо видеть различие и между этими понятиями. Промышленное кооперирование — это более узкое понятие по сравнению с производственным кооперированием, оно представляет лишь его частное проявление. В первом случае речь идет о развитии кооперирования только в сфере промышленности, во втором — как в промышленности, так и в других сферах деятельности. Например, в сельском хозяйстве действуют специализированные предприятия по выращиванию рассады, по подготовке семян к посеву, откормочные комплексы и т.д. Таким образом, *производственное кооперирование — это более широкое понятие, чем промышленное кооперирование.*

При определении сущности производственного кооперирования и отграничении его от других сходных явлений необходимо уточнить его основные признаки. Для международного производственного кооперирования характерны следующие особенности.

В отличие от сложных видов кооперации — фирм, промышленных объединений или транснациональных корпораций, в которых производственные связи осуществляются в рамках одной собственности, при кооперировании они происходят между разными собственниками. Это и есть наиболее важная характерная особенность международного производственного кооперирования.

Кроме специфических собственнических отношений международное кооперирование производства предполагает наличие еще ряда признаков, свойственных только ему как одному из вариантов

реализации разделения труда. Так, важной особенностью международной специализации и кооперирования производства является ее предварительный договорный характер. Заинтересованные независимые субъекты кооперирования — предприятия или фирмы из разных стран — предварительно согласовывают в договорном порядке условия совместной деятельности в определенной сфере по производству отдельных видов изделий, составляющих элементы конечной продукции. Участники этого соглашения разграничивают между собой производственную специализацию, т.е. закрепляют в договорном порядке в качестве главных объектов кооперирования какие-либо частичные продукты или отдельные технологические процессы, а то и определенные готовые изделия, входящие в системы машин. На основе намеченных программ распределяют между собой задания, в соответствии с ними перестраивают производственные мощности или осваивают новые, внедряют технологию одного из партнеров.

Международное кооперирование отличается не только от кооперации, но и от обычной торговли. В ходе международной торговли товарами, услугами, научно-техническими знаниями осуществляется лишь смена форм стоимости, и каждый партнер самостоятельно выполняет определенные производственные функции. При кооперировании же отношения партнеров переносятся на сам процесс производства. Для кооперирования характерно более интенсивное сотрудничество, чем для торговли. Действия сторон носят взаимозависимый характер, они осуществляют совместную деятельность, направленную на достижение определенной хозяйственной цели. Таковой может быть производство нового готового продукта, нового оборудования, строительство предприятия в стране партнера или в третьей стране, разработка там природных ресурсов и т.д. В то же время следует помнить, что оно тесно связано с внешней торговлей, так как обязательства сторон в конечном счете реализуются через куплю-продажу кооперированной продукции.

Еще одна особенность МПК состоит в том, что при нем производственные связи между предприятиями являются долгосрочными. В отличие от международной торговли, носящей разовый характер, отношения по кооперированию рассчитаны на длительный период. В соответствии с этим договоры о поставках заключаются на продолжительное время, а сами поставки стабильны и регулярны, что повышает заинтересованность предприятий в этой форме экономического сотрудничества. Примечательно, что кооперированные отношения, как правило, продолжают и после истечения срока действия соглашения о кооперировании, т.е. после того, как цель достигнута.

Это свидетельствует о том, что в ходе выполнения соглашения между партнерами сложился климат доверия друг к другу и они продолжают взаимодействовать.

Наконец, характерной особенностью международного кооперирования производства является и то, что в отдельных случаях оно носит комплексный характер, т.е. охватывает не только само производство, но и научно-исследовательскую работу, и сбытовую деятельность, непосредственно обслуживающих производство. Так, сбыт совместно изготавливаемой продукции может включать в себя согласованные выступления партнеров на рынке, а также решение вопросов технического обслуживания проданной продукции, ее последующей модернизации с учетом требований покупателя.

Как видим, кооперирование обязательно предполагает специализацию предприятий на изготовлении частичных продуктов — деталей, узлов, агрегатов, являющихся компонентами при изготовлении конечной продукции или готовых изделий, которые входят в состав более сложных товаров, например, машин для системы машин, а затем последующий обмен этими изделиями.

Кооперирование производства представляет собой объективный процесс развития устойчивых производственных связей между обособившимися предприятиями независимо от того, происходит ли он внутри страны или на международной арене. Кооперирование обусловлено всем ходом дифференциации общественного производства, отпочкования все большего числа его составных частей в самостоятельные секторы производственной деятельности. Специализация предприятий разных стран на изготовлении частичных продуктов связана с современным этапом научно-технической революции. Усложнение технологической структуры производства привело к большому росту числа деталей и узлов, используемых в готовом изделии. Например, в легковом автомобиле насчитывается до 20 тыс. деталей и узлов, в прокатных станах — около 100 тыс., а в электровозах — до 250 тыс. В целом в машиностроении 80% трудоемкости машин и оборудования приходится на узлы и детали<sup>1</sup>.

Сложность производимой продукции исключает осуществление массового или крупносерийного выпуска всех компонентов машин и оборудования на одном предприятии. В связи с этим заводы-«универмаги», где есть набор всех видов производств от заготовок до конечного изделия, становятся невыгодными субъектами экономических отношений. Поэтому под воздействием закона экономии ра-

---

<sup>1</sup> Международная специализация и кооперирование производства стран СЭВ / Под ред. Ю. Ширяева М, 1982. С 56

бочего времени усилилась тенденция выделения из состава предприятий цехов и отдельных производств, специализирующихся на изготовлении деталей и узлов или выполнении каких-либо стадий технологического процесса. Выпуск компонентов конечного изделия самостоятельными предприятиями знаменует собой новый шаг в развитии разделения труда и служит мощным стимулом для повышения его производительности. Достаточно сказать, что развитие машиностроения на базе частичной специализации предприятий позволяет затрачивать в среднем в 1,5—2 раза меньше овеществленного труда и в 2,5—3 раза, а иногда и в 5 раз меньше живого труда, чем при универсальном производстве<sup>1</sup>. Предприятия, специализирующиеся на выпуске частичной продукции, принимают участие и в международном разделении труда, становясь поставщиками на мировой рынок деталей, узлов и аппаратов для изготовления финальной продукции. И в этой сфере действуют те же самые закономерности, что и внутри страны.

Одной из причин развития МПК является тенденция повышения капиталоемкости выпуска новой продукции, требующей огромных финансовых средств. Международная специализация и кооперирование производства сокращает время налаживания изготовления новых товаров и снижает их капиталоемкость. Так, по данным ЕЭК ООН, международные соглашения о техническом сотрудничестве и обмене узлами и деталями на базе кооперирования в среднем примерно на 14—20 месяцев уменьшают сроки налаживания производства новых видов изделий по сравнению с организацией его исключительно собственными силами, а также на 50—70% снижают стоимость освоения производства. Кроме того, кооперирование дает возможность достигнуть свыше 90% уровня качества продукции иностранного партнера, тогда как освоение зарубежной технологии своими силами позволяет обеспечить лишь 70—80% данного показателя<sup>2</sup>. Это обусловлено тем, что международное кооперирование расширяет возможности более комплексного, длительного и мобильного использования различных производственных ресурсов. При этом возникает также экономия благодаря новым техническим и управленческим решениям на базе передовых зарубежных разработок.

К числу важных мотивационных преимуществ, которые побуждают предприятия и фирмы разных стран участвовать в международном производственном кооперировании, относится и создаваемая

---

<sup>1</sup> Плановое хозяйство. 1989. № 4 С 5

<sup>2</sup> Международные экономические отношения / Под ред С. Сутырина СПб, 1996 С. 14.

им возможность путем сравнительно небольшого роста покупок комплектующих добиться значительного увеличения выпуска финальной продукции, в том числе и идущей на экспорт.

Международное кооперирование производства не только способствует повышению производительности труда, но помогает реализовать крупные экономические задачи, которые чрезвычайно трудно или вовсе невозможно решить без объединения усилий предприятий нескольких стран. К числу таких задач относятся сооружение крупных промышленных объектов, возводимых не только в развивающихся государствах, но и в развитых странах. Например, прокладку железнодорожного тоннеля под Ла-Маншем, торжественно открытого в мае 1994 г. английской королевой и французским президентом, осуществили совместно строительные фирмы Англии и Франции. Таким примеров успешного совместного строительства существует множество — и в Индии, и в Африке, и в других регионах мира.

Одной из основных причин роста международного производственного кооперирования послужило стремление крупных предприятий и корпораций увеличить доходы от экспорта своей продукции. В связи с тем, что некоторые страны ввели прямой запрет на ввоз готовых машин, производители индустриальных стран использовали оставшуюся открытой возможность экспорта аналогичных машин, но уже в виде комплектного набора. Это во-первых. Во-вторых, в отдельных странах имеется разница в импортных пошлинах на машины в сборе и на комплектный набор компонентов. Стараясь повысить свои доходы, используя указанную разницу, экспортеры индустриальных стран переходили на вывоз промежуточной продукции.

Вот те основные причины, которые способствовали росту объемов торговли кооперированной продукцией.

Международное производственное кооперирование как специфическая форма МРТ реализуется различными фирмами и предприятиями. Обостряющаяся на мировом рынке конкурентная борьба поощряет их совершенствовать эту форму международного экономического сотрудничества. Существует несколько направлений такого развития.

Во-первых, в целях снижения затрат на единицу выпускаемой продукции крупные корпорации устанавливают связи с мелкими и средними фирмами и превращают их в субпоставщиков узлов, деталей и других частичных продуктов. Вот что пишет по этому поводу видный итальянский бизнесмен С. Вольпи: «Гиганты не могут в сегодняшних условиях производить все необходимое для конечного

продукта, как это было прежде. Каждому концерну рациональнее окружать себя средними и мелкими фирмами»<sup>1</sup>. При этом следует добавить, что гиганты настаивают на проведении мероприятий, которые имели бы своей целью снижение издержек производства. Эта политика привела к тому, что характерным явлением для современного машиностроения стало производство унифицированных частичных изделий для финальной продукции специализированными предприятиями и последующая их сборка на производственных мощностях крупных корпораций. Последние предпочитают не иметь у себя производств, занимающихся первичной обработкой сырья и материалов, а приобретать детали, узлы и агрегаты и осуществлять сборку конечных изделий на своих предприятиях. Такой метод международного экономического сотрудничества позволяет крупным корпорациям эффективно использовать собственные производственные мощности, применять поточные методы производства, снижать затраты на рабочую силу и тем самым повышать свои доходы.

Во-вторых, в роли субпоставщиков действуют не только мелкие и средние, но и многие довольно крупные предприятия, специализирующиеся на изготовлении частичных компонентов, предназначенных для производства финальной продукции другими предприятиями. Например, в Англии такие мощные специализированные фирмы, как «Лукас индастриз», «Смит», «Данлоп — Пирелли», «Бэрмид» и «Отомотив продактс» контролируют поставки подавляющей части комплектующих изделий для автомобильных и других компаний. Крупнейшая из них «Лукас индастриз» имеет 90 предприятий в Англии и 42 за границей. В Англии она поставляет детали, узлы и агрегаты местным фирмам, а также дочерним компаниям американских транснациональных корпораций (ТНК) «Дженерал моторс», «Форд» и «Крайслер». Западноевропейским фирмам «Лукас» продает частичные изделия либо с заводов в Англии, либо с дочерних предприятий в соответствующих странах. Она имеет международные кооперированные связи с «Фиат», «Фольксваген», «Вольво» и другими фирмами<sup>2</sup>.

В-третьих, в качестве специализированных субпоставщиков комплектующих компонентов другим фирмам нередко выступают и сами транснациональные корпорации. Так, «Дженерал моторс» на базе кооперирования поставляет подшипники, «Форд» — коленчатые валы, «Локхид» — электрические детали, а английская компания «Роллс-Ройс» — авиадвигатели, которыми оснащено свыше 50%

---

<sup>1</sup> Внешнеэкономические связи / Под ред. И. Фаминского М., 1992. Вып. 9. С. 22.

<sup>2</sup> Международные экономические отношения / Под ред. С. Сутырина СПб., 1996. С. 13.

парка гражданских самолетов, эксплуатирующихся авиакомпаниями промышленно развитых стран. При этом иногда ТНК переносят сборочное производство из страны базирования за границу, что дает им ряд преимуществ. Они получают возможность экономить на транспортных расходах, так как перевозка машин в разобранном виде обходится дешевле, чем в собранном. Транснациональные корпорации повышают конкурентоспособность своего экспорта за счет разницы в импортных пошлинах на собранные машины и на комплектный набор компонентов. Немалое значение имеет и тот факт, что заработная плата на сборочных производствах ниже, чем в стране базирования корпораций.

Все эти факторы побуждают ТНК активно участвовать в международной специализации и кооперировании производства. Вследствие высокой отдачи МПК получило широкое развитие в мире. Достаточно сказать, что в последние три десятилетия доля узлов и деталей во внешней торговле промышленно развитых стран продукцией машиностроения ежегодно возрастала в два-три раза и ныне составляет более 40% против 20% в 1960 г.<sup>1</sup>

В связи с выяснением содержания международного кооперирования уместно напомнить о необходимости различать межфирменное кооперирование и внутрифирменные экономические связи, которые иногда также называют кооперированием. Как указывалось выше, под межфирменным международным кооперированием понимается сотрудничество между двумя или несколькими экономически независимыми друг от друга фирмами. Экономические связи, существующие между предприятиями в рамках одной фирмы, коренным образом отличаются от межфирменного кооперирования. В самом деле, при внутрифирменных отношениях, будь то в комбинате, производственном объединении, акционерном обществе, ТНК или МНК, поставки представляют собой хозяйственные связи либо внутри общего технологического процесса, основанного на единой собственности данной фирмы на все ее организационные составные единицы, либо между компаниями, входящими в одну и ту же корпорацию, установившую над ними экономический контроль, т.е. являющуюся фактическим распорядителем капиталов. Во всех этих случаях осуществляется разделение труда между производственными звеньями одной и той же фирмы или корпоративного семейства, по своему содержанию аналогичное внутризаводскому разделению труда, происходящему между цехами или отдельными производствами данного предприятия. Внутри любых размеров фирмы или кор-

---

<sup>1</sup> Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И. Фаминского. М., 1994. С. 32

порации производственная связь не товарная. Хотя здесь и применяются трансфертные цены, но они носят скорее счетный, чем реальный стоимостной характер. А в кооперировании, осуществляемом между независимыми фирмами или предприятиями, обмен поставками предполагает обязательную смену собственника, что требует установления между фирмами определенных правовых и экономических отношений. К примеру, производственная связь между предприятиями является не непосредственной, а косвенной, т.е. осуществляется через товарное обращение.

## 2. МЕТОДЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО КООПЕРИРОВАНИЯ

Международная специализация и международное кооперирование производства могут проводиться в жизнь самыми различными методами. Наиболее старым способом осуществления кооперированных связей в промышленности, а также в строительстве является заключение между предприятиями соглашений о проведении каждым из них специализации в договорном порядке, который в литературе больше известен под именем *подрядного кооперирования*. Этот метод предусматривает, что заказчик поручает фирме-исполнителю выполнение определенных работ в соответствии с заранее достигнутой договоренностью относительно сроков, объемов, качества и других условий исполнения. Подрядный метод предполагает поставку изделий одним партнером другому и осуществление сборки конечного продукта только каким-нибудь одним из них.

Подрядное кооперирование имеет две разновидности: классический подряд по выпуску продукции и подряд по проектированию и изготовлению узлов, аппаратов и другого оборудования. При классическом подряде фирма-подрядчик производит частичные продукты по поручению заказчика по его чертежам и спецификациям под его ответственность и за его счет. Она может осуществлять сборку узлов или агрегатов из компонентов, производимых заказчиком или его другим подрядчиком, а также выполнять технологические операции по поручению заказчика с целью превращения полуфабрикатов в готовые комплектующие изделия и другую деятельность.

Напротив, при применении подряда по проектированию и выпуску узлов, агрегатов и другого комплектующего оборудования заказчик предоставляет подрядчику лишь самые общие параметры требуемой техники. Последний проектирует, разрабатывает и изготавливает образцы новых технических изделий и передает заказчику всю документацию о них. С этого момента и начинают развиваться

между ними кооперированные отношения. Нужно сказать, что подобное кооперирование выгодно партнерам: заказчик получает новое оборудование в короткие сроки и по более низкой цене, чем при собственном изготовлении, а проектировщик может к своей выгоде продавать новые изделия не только заказчику, но и другим покупателям. В связи с этим дополнительным преимуществом подрядное кооперирование по проектированию и изготовлению новых агрегатов и других комплектующих получило широкое распространение во многих машиностроительных отраслях. Так, автомобилестроительные компании предоставляют заказы специализированным фирмам на конструирование двигателей, трансмиссий, кузовов, кабин и других частей автомобиля. Среди таких фирм большими объемами работ выделяется, например, фирма «Мотор пэнелз», которая проектирует и изготавливает кабины для грузовых машин. В течение года она выпускает 25 тысяч кабин 160 модификаций<sup>1</sup>.

Второй довольно широко распространенный *метод* международного производственного кооперирования предусматривает *взаимную частичную специализацию на основе использования индивидуальных ресурсов партнеров и поставки изделий друг другу для создания собственного конечного продукта*. Этот метод обычно применяется между фирмами, которые по характеру своей деятельности находятся в прямой двусторонней производственной зависимости. Партнеры договариваются об условиях взаимной специализации производства и в соответствии с этим обмениваются комплектующими компонентами для сборки финального изделия самостоятельно. Например, таким путем сложились кооперированные связи между известной венгерской фирмой «Икарус» и российским автомобилестроительным предприятием ЛиАЗ, обменивающимися между собой задними и передними мостами для производства собственных марок автобусов.

В практике развития МЭО применяется также *метод* международного производственного кооперирования *на основе реализации партнерами совместной программы создания каждым из них собственного конечного продукта*. Как правило, речь идет о разработке и производстве технически сложного продукта, предусмотренного совместной программой стран-кооперантов. При этом осуществляется объединение их финансовых, научно-технических, материальных и трудовых ресурсов и закрепление за каждой из них полной ответственности за выпуск определенной части изделия. При таком методе

---

<sup>1</sup> Завьялов П. С. Организация и управление международной кооперацией производства. М., 1987. С. 32.

страны-кооперанты тесно сотрудничают на всех этапах создания продукта от научно-технической работы до сбыта и техобслуживания. В целом этот вариант развития кооперированных связей можно назвать методом взаимной частичной специализации и сложения сил для создания собственного конечного продукта.

Такое сотрудничество осуществляется также обычно фирмами с примерно одинаковым производственным профилем, с преобладанием у них одной и той же специализации. В основу подобного кооперирования положен принцип специализации партнеров на изготовлении частей конечного изделия, по которым они имеют наиболее благоприятные экономические и научно-технические условия, позволяющие им выпускать комплектующие высокого качества и с низкими издержками производства.

Примером применения этого метода служит соглашение между шведской автофирмой «Вольво», германской «Клекнер—Гумбольд—Дойц» (КХД), французской «Савизем» и голландской ДАФ о совместной разработке и производстве средних и легких грузовых автомашин. «Вольво», обладающая большим опытом конструирования кабин, предоставила информацию относительно их наиболее рационального устройства с учетом норм безопасности. «Савизем» взяла на себя обеспечение комфорта и удобств работы водителя. КХД занималась обеспечением надежности и долговечности конструкции автомобилей, а ДАФ сосредоточила свои усилия на эргономике комплектующих узлов и деталей машин. Цель соглашения фирм — создание таких моделей грузовиков, которые помогли бы удержаться партнерам на своих национальных рынках в борьбе с более сильными соперниками. Все фирмы осуществляют конечную сборку машин на своих предприятиях на основе закрепления за каждой из них производства и поставки конкретных компонентов автомобилей. В целом стандартные модели грузовых автомобилей этих фирм очень схожи и различаются лишь типом двигателя.

Метод взаимной частичной специализации и международного производственного кооперирования на основе реализации партнерами совместной программы используется и для создания единого продукта, начиная со стадии его проектирования и кончая сбытом и техобслуживанием. Наибольшее развитие он получил в аэрокосмической промышленности, атомном, энергомашино- и судостроении. Это обусловлено тем, что разработка и производство продукции в этих отраслях требуют значительных затрат, а техническая сложность объектов, состоящих из многих тысяч деталей и подсистем, делает невозможным их создание и производство без налаживания широкого научно-технического кооперирования головных фирм.

Организационной формой реализации совместных программ стран-кооперантов, предполагающих создание технически сложных и дорогих проектов, которые не под силу компаниям одной страны даже при финансовой поддержке правительства, являются *международные консорциумы*. Они возникли во многих сферах экономики, полностью зависят и подотчетны партнерам-учредителям. Такая организационная и юридическая обособленность консорциумов от партнеров-кооперантов позволяет им решать трудные проблемы международного кооперирования при значительном снижении риска у основных партнеров по кооперированию. Взяв, к примеру, консорциум по производству аэробусов А-300 и его модификаций А-310 и А-320. Головной фирмой его является «Эрбас индастри», в которой национальные авиастроительные компании имеют следующие доли: «С.А.Аэроспасьяль» (Франция) — 37,9, «Дойче эрбас» (ФРГ) — 37,9, «Бритиш ээроспейс» (Англия) — 20, КАСА (Испания) — 4,2. Компания «Фоккер» (Нидерланды) — ассоциированный участник программы А-300, а «Бэлэрбюс» (Бельгия) — программы А-310<sup>1</sup>.

«Эрбас индастри», являясь головной фирмой и генеральным подрядчиком, несет общую ответственность за производство и техническую политику консорциума. Она осуществляет связи с авиакомпаниями и правительствами заинтересованных стран, определяет деятельность в сфере продаж, послепродажного обслуживания и обучения летно-технического персонала клиентов. Учредители «Эрбас индастри» и другие фирмы-подрядчики имеют большие права в области разработки и проектирования в рамках закрепленного за каждым из них участка деятельности.

Наконец, важным сравнительно новым *методом* развития международного кооперирования производства является *сотрудничество предприятий разных стран по совместному сооружению хозяйственных объектов*. Фактически это означает возрождение подрядного кооперирования, но на новой производственной основе. Если при традиционном подрядном кооперировании речь шла о выполнении подрядчиком поручения заказчика на выпуск частичных изделий по его чертежу и спецификациям или заданий на проектирование и изготовление новых аппаратов, моторов или машин, то теперь установление кооперированных связей предполагает осуществление фирмами нескольких стран по поручению заказчика совместной согласованной работы, имеющей своей целью достижение крупного

---

<sup>1</sup> Завьялов П. С. Организация и управление международной кооперацией производства. М., 1987. С. 35

конкретного результата — сооружение определенного промышленного или другого хозяйственного объекта. Подобная деятельность включает помимо поставок и монтажа оборудования также проектные, строительные, инженерные и другие работы.

В сооружении промышленных объектов может принимать участие несколько фирм разных стран, в том числе и фирмы страны-заказчика. Основным преимуществом многостороннего кооперирования является взаимная дополняемость финансовых, производственных и других ресурсов партнеров, что позволяет в большей степени использовать возможности международного разделения труда. При многостороннем кооперировании достигается наивысшая эффективность использования имеющихся ресурсов и повышения прибыльности производства.

Организационно кооперирование по сооружению промышленных, транспортных и других объектов осуществляется на основе международных договоров или соглашений о производственно-техническом и промышленном сотрудничестве. Такие договоры предусматривают участие партнеров своими средствами и усилиями в осуществлении совместной программы строительства объекта. В одних случаях отношения между кооперантами ограничиваются сроком действия соглашения по выполнению намеченной программы. Но при этом они бывают более длительными и разносторонними, чем при обычных договорах купли-продажи. В других случаях многостороннее кооперирование не заканчивается с вводом в строй хозяйственного объекта, а продолжается, но уже в другом варианте. Некоторые из участников сооружения промышленного объекта после его ввода в строй продолжают сотрудничать с заказчиком по выпуску продукции на этом объекте на кооперированной основе. В качестве примера может служить сборка автобусов в Ливии и на Мадагаскаре из венгерских и шведских узлов, сборка в Бразилии тракторов, детали которых поставляются из ФРГ и других стран.

Как юридически оформляются другие международные экономические связи по кооперированию? Юридической основой кооперирования в виде поставок деталей, узлов и аппаратов являются различного рода соглашения, которые могут не совпадать по своей форме и по содержанию. Наибольшее распространение получили соглашения о специализации и кооперировании производства, договоры о подрядном кооперировании, контракты на куплю-продажу комплектующих изделий и другие. Рассмотрим хотя бы кратко основные условия одного из этих соглашений, к примеру, договора о подрядном кооперировании. Посмотрим, на каких условиях он осуществляется.

Традиционно в этом договоре действуют две стороны — заказчик и поставщик. Первый выдает заказ на производство комплектующих, которые войдут составной частью в конечный продукт, изготавливаемый и реализуемый заказчиком. Заказ может предусматривать изготовление, обработку или заключительные работы с материалами и частями, осуществляемые поставщиком по указанию заказчика. Если говорить более конкретно, то объектами договора о подрядном кооперировании могут быть производство узлов и деталей в соответствии с требованиями заказчика, выпуск комплектующих по его чертежам и спецификациям, выполнение технологических функций по превращению полуфабриката в готовые изделия и другие операции.

Согласно условиям договора подряда, стороны обязательно фиксируют цены на все виды поставляемых комплектующих или выполняемых технологических операций. Иногда поставщик может использовать предложенные заказчиком затратные данные, в других случаях сам устанавливает цены либо определяет их совместно с заказчиком. Договор о подрядном кооперировании непременно предусматривает качество и сроки поставок деталей, узлов и других компонентов. В связи с этим в нем определяются меры наказания за нарушение сроков исполнения заказа или снижения качества изделий. Размеры штрафов достигают 20—30%, а в некоторых случаях и 50% стоимости поставляемых по договору комплектующих<sup>1</sup>.

Подписание договора о международном производственном кооперировании, как правило, происходит после выпуска поставщиком партии товаров, которые апробируются заказчиком и получают его одобрение. Договор может быть расторгнут в случае нарушения ет одной из сторон или по другим мотивам, предусмотренным в нем.

### 3. ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНОГО КООПЕРИРОВАНИЯ

Выше мы сделали попытку определить содержание международного кооперирования производства, выделили его основные признаки, выявили некоторые причины дальнейшего развития и установили субъектов этого процесса. Выяснили также методы развития международного производственного кооперирования. Но для более полного познания этого широко распространенного международного экономического явления необходимо иметь в виду, что в жизни существует множество видов кооперирования, которые можно клас-

---

<sup>1</sup> Герчикова И Н Международные производственные и научно-технические связи капиталистических фирм М, 1982

сифицировать по отдельным родственным группам в зависимости от принципов их образования.

Взять хотя бы принцип формирования видов кооперирования по числу участвующих в нем фирм, корпораций и других хозяйствующих субъектов. Здесь необходимо отметить существование *двух видов международного кооперирования: двустороннего*, когда в связях участвуют два предприятия, и *многостороннего*, когда кооперирование происходит между несколькими предприятиями. Как свидетельствует практика, многие страны приобрели наибольший опыт в проведении двустороннего кооперирования. К тому же оно носит однонаправленный характер, т.е. один из партнеров производит в согласованных количествах детали или узлы для комплектации конечных изделий, выпускаемых другим партнером.

Хозяйствующие субъекты, участвующие в международном двустороннем или многостороннем кооперировании, могут поставлять друг другу один, два или несколько узлов, аппаратов и других частичных изделий. Это означает, что представляется возможность выделить еще один вид международного кооперирования, конституирующим признаком которого является число поставляемых объектов. Когда реализуется один промежуточный предмет, то это будет вид *однопредметного кооперирования*. В том случае, когда поставки охватывают несколько объектов, то мы будем иметь дело с *многопредметным кооперированием*.

В зависимости от того, в какие отрасли или подотрасли входят предприятия, участвующие в международном кооперировании, можно выделить и такие его виды, как внутриотраслевое и межотраслевое. Кооперирование по внутриотраслевой структуре связей в экономической литературе анализируется чаще других его видов. Как правило, речь ведется о кооперировании в рамках автомобилестроения, станкостроения, тракторостроения, сельскохозяйственного машиностроения и других подразделений. И это не случайно. Международное производственное кооперирование получило наибольшее развитие в тех подотраслях машиностроения, где существует высокий уровень частичной специализации. Например, еще в начале 70 гг. покупные детали и материалы в общей стоимости выпускаемых корпорацией «Дженерал моторс» автомобилей составляли 51%<sup>1</sup>.

Довольно глубоко международное кооперирование проникло в судостроение промышленно развитых стран. Многие их судостроительные верфи, особенно Японии и Швеции, превратились фактически в чисто сборочные предприятия, которые выпускают продук-

---

<sup>1</sup> Внешнеэкономические связи / Под ред. И. Фаминского. М., 1992. Вып. 9 С 23

цию на основе использования принципов конвейерного производства. В строительстве крупного судна ныне принимают участие сотни специализированных предприятий, а масштаб кооперированной продукции составляет в среднем 40—50% стоимости судна. При создании технически сложного судна доля комплектующих может достигать 60—70% его стоимости.

Что касается межотраслевого кооперирования, то, по нашему мнению, оно осуществляется между отраслями, входящими в один род производства, или, как его чаще называют, в одну народнохозяйственную отрасль. Как известно, всего насчитывается пять родов производства: промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и связь, торговля. С учетом отмеченной народнохозяйственной структуры можно обозначить следующие подвиды межотраслевого кооперирования:

кооперирование в промышленности;

кооперирование в сельском хозяйстве;

кооперирование в области проектирования и строительства различных объектов;

кооперирование в области транспорта и связи;

кооперирование в области торговли.

Если же кооперирование осуществляется между отраслями, входящими в разные роды производства, то его целесообразно именовать не межотраслевым, а межродовым. В соответствии с этим принципом можно зафиксировать следующие подвиды межродового кооперирования:

между промышленностью и сельским хозяйством;

между промышленностью и строительством.

В качестве примера могут служить поставки химической промышленности выпускаемых ею удобрений сельскому хозяйству или поставки металлургической промышленностью специального проката различным строительным фирмам и другие варианты.

Если подойти к формированию видов кооперирования по принципу территориального распространения, то по этому критерию можно выделить несколько его видов. Одним из них является *внутрирегиональное*, или просто региональное, международное кооперирование, когда кооперированные связи между предприятиями осуществляются в рамках одного международного региона, скажем, в пределах Восточной или Западной Европы. Если же подобные отношения складываются между предприятиями двух регионов, например, Юго-Восточной Азии и Южной Азии, то это будет уже вид *межрегионального* кооперирования. Межрегиональные связи в пределах одного континента можно именовать также *внутриконтинент-*

тальными. В том же случае, когда происходит кооперирование предприятий, расположенных на разных континентах, к примеру, в Западной Европе и Америке, то перед нами предстает вид международного *межконтинентального* кооперирования. В настоящее время каждый из этих видов имеет место в жизни, но пальма первенства принадлежит пока внутрорегиональному международному кооперированию.

Проведенное выше распределение видов кооперирования по различным группам есть не что иное, как их классификация, которую можно схематически представить следующим образом.

*Схема*

**Классификация видов международного кооперирования в соответствии с его основными признаками**

| Признаки классификации            | Виды кооперирования  |
|-----------------------------------|--|
| 1 По числу субъектов              | 1.1 Двустороннее<br>1.2. Многостороннее  |
| 2. По числу объектов              | 2.1 Однопредметное<br>2.2. Многпредметное  |
| 3. По отраслевой структуре связей | 3 1 Внутриотраслевое<br>3.2. Межотраслевое<br>3.2.1 в промышленности<br>3 2 2. в сельском хозяйстве<br>3 2 3 в области проектирования и строительства различных объектов<br>3 2 4 в области транспорта и связи<br>3 2 5 в области торговли |
| 4. По родам деятельности          | 4 1 Между промышленностью и сельским хозяйством<br>4 2. Между промышленностью и строительством   |
| 5 По территориальному охвату      | 5 1 Региональное<br>5 2 Межрегиональное<br>5 3. Межконтинентальное   |

Как видим, классификация видов международного кооперирования напрямую зависит от определенных признаков, или принципов, положенных в ее основу. В схеме выделены пять методологических принципов, каждому из которых соответствует от двух до пяти видов или подвидов кооперирования. Это лишь начальный подход к проблеме классификации видов международного кооперирования производства. При более тщательном изучении этого вопроса могут быть выдвинуты и другие принципы классификации и в соответствии с ними конституированы иные виды кооперирования.

Но уже этот этап классификации показал, что международное производственное кооперирование нельзя сводить к внутривнутриотрасле-

вой форме международного разделения труда. Конечно, международное производственное кооперирование широко осуществляется внутри одной отрасли, но тем не менее оно имеет место и между предприятиями, входящими в разные отрасли и даже в разные роды производства. Значит, специфика международного производственного кооперирования состоит в том, что это такая оригинальная форма МРТ, которая может реализоваться в рамках основных трех его форм — внутриотраслевой, межотраслевой и межродовой.

Итак, международное кооперирование производства является широко распространенным типом производственных отношений, которые отличают долгосрочность, стабильность и регулярность связей между партнерами. Этот тип экономического сотрудничества помогает фирмам сократить затраты на производство и обращение, следовательно, и себестоимость выпускаемой ими продукции. Снижение издержек производства ведет к укреплению положения фирм на национальном и мировом рынках. МПК позволяет решать также крупные народнохозяйственные задачи, которые было бы невозможно даже ставить без объединения усилий производителей нескольких стран. Поэтому оно пользуется популярностью среди участников внешнеэкономических связей. Этот вид международных экономических связей следует развивать и России.

#### **4. УЧАСТИЕ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗВИТИИ МПК**

Развитие международного кооперирования российских предприятий — весьма сложное явление. Этот тип внешнеэкономических отношений практиковался и ранее. Но ограниченность таких отношений состояла в том, что они, по существу, были односторонними — из всего объема кооперированных связей предприятий, расположенных на территории бывшего СССР, 80% осуществлялись со странами СЭВ, а остальные 20% приходились на индустриальные и развивающиеся государства, вместе взятые<sup>1</sup>. Такая ситуация не могла не отразиться на состоянии всего технического уровня отечественной промышленности. Отставание бывшего Советского Союза в области международного кооперирования производства тормозило научно-технический прогресс в его промышленности, сдерживало интенсивные факторы развития отечественной экономики.

В условиях перехода к рыночным методам управления экономическими процессами изменилась *географическая структура коопе-*

---

<sup>1</sup> Внешнеэкономические связи / Под ред. И. Фаминского. М., 1992. Вып. 9 С. 25.

*рированных связей российских предприятий.* Они развиваются иначе, чем в прошлом, и у них четко обозначились три основных направления — *связи с промышленно развитыми странами, со странами Восточной Европы и со странами СНГ.* Каждое из этих направлений имеет как свою специфику, так и нечто общее. Сначала поговорим о специфике этих направлений.

Уже сейчас обозначился заметный крен в сторону ускоренного развития кооперированных связей с промышленно развитыми государствами. Несмотря на ряд противодействующих факторов, этот процесс в ближайшем будущем будет быстро набирать силу и в стратегической перспективе может приобрести решающее значение в области этой формы внешнеэкономической деятельности России. Основным стимулятором такого развития является стремление общиться подобным путем к научно-техническому прогрессу, свойственному экономике западных стран. И в новейшей отечественной истории уже имеется немало конкретных проектов развития международного кооперирования российских предприятий с партнерами именно из этой группы стран. Вот лишь некоторые из примеров, иллюстрирующих это явление.

Вологодский механический завод в конце 1995 г. приступил к сборке троллейбусов «Шкода» из чешских комплектующих компонентов. Проектная мощность завода составляет 300 машин в год. В первую очередь они будут продаваться автопредприятиям Северо-Западного региона России<sup>1</sup>.

Германская инжиниринговая компания «Профуна» сделала заказ литейному заводу КамАЗа на 30 млн. долларов. Согласно контракту российское предприятие изготовит алюминиевые отливки для крупных автомобилестроительных концернов — «Мерседес-Бенц», «Бош», «Ман» и других. Аналогичные заказы получили металлургические предприятия Урала, Заволжский моторный завод и предприятие «Зенит» в Красногорске. По словам президента компании «Профуна» Хайнера Засса, весь пакет заказов российским предприятиям на производство комплектующих изделий оценивается в 60—70 млн. немецких марок. Эта сделка считается высокоэффективной. «В Германии это обошлось бы на 15—20 процентов дороже», — заявил Засс<sup>2</sup>.

Обратимся теперь к авиастроительной промышленности. И здесь налаживаются связи по кооперированию с индустриальными странами. С американской фирмой «Хониуелл» еще в 1991 г. достигнута

---

1 Коммерсантъ-Daily. 1995 13 июля

2 Финансовые известия. 1996 21 мая.

договоренность об установке ее пилотажно-навигационного оборудования на выпускаемых в Ульяновске самолетах ТУ-204. А другая известная американская фирма «Пратт-Уитни» поставляет двигатели для собираемого в Воронеже широкофюзеляжного самолета ИЛ-96. Всего в сборке этого самолета участвуют 18 зарубежных фирм.

Не только авиастроительные компании промышленно развитых стран поставляют комплектующие нашей стране, но и российские предприятия будут экспортировать аналогичную продукцию западным фирмам. Так, на проходившем в июне 1997 г. в Ле Бурже авиасалоне министр экономики Я. Уринсон заявил, что Россия станет партнером европейского консорциума «Эрбас индастри» по производству известного пассажирского лайнера А-300. Хотя подробности не ясны, но уже известно, что крылья для аэробуса будет делать ульяновский завод «Авиастар», а производством шасси займется нижегородское предприятие «Гидромаш»<sup>1</sup>.

Но настоящей сенсацией в сфере международного кооперирования стало подписание контракта на том же авиасалоне Ле Бурже между российскими государственными компаниями «Росвооружение», Таганрогским авиационно-техническим комплексом (ТАНТК) и израильской фирмой «Израэл эркрафт индастриз» о совместном производстве самолета радиолокационного обнаружения (ДЛРО) А-50, российского аналога знаменитого американского АВАКСа. 90% работы по самолету выполнит российская сторона, а комплекс бортового радиолокационного оборудования станет поставлять Израиль<sup>2</sup>.

Соглашения о развитии международного кооперирования производства российской стороной заключены не только с американскими, германскими, израильскими, но и с английскими, японскими и другими западными фирмами и корпорациями. Однако несмотря на большое обилие национальных цветов, у этих договоренностей есть один очень важный положительный момент, который роднит их всех. Состоит же он в том, что кооперирование предприятий с разными индустриальными странами создает возможность не только ускоренной технической модернизации и производства новых сложных машин, но и открывает их рынки перед отечественной машинотехнической продукцией. Это имеет не менее важное значение для российской экономики, чем замыкающиеся на себе обычные поставки по кооперированным связям.

Свою специфику имеет и подход к развитию международного кооперирования производства с предприятиями стран Восточной

---

<sup>1</sup> Финансовые известия 1997 17 июня

<sup>2</sup> Известия 1997 20 июня.

Европы, входившими ранее в Совет Экономической Взаимопомощи. На этом направлении обращает на себя внимание тот факт, что кооперированные связи с предприятиями стран Восточной Европы в одних случаях полностью распались, а в других резко сократились. Вследствие этого ряд предприятий, десятилетиями ориентировавшихся на сбыт продукции в нашей стране, остановились, что нанесло немалый материальный ущерб всем бывшим странам — членам СЭВ.

Разрушительные последствия непродуманных акций — переход к взаимным расчетам в СКВ, отмена клиринговых расчетов и других — сейчас столь очевидны, что остро ставят перед странами СНГ и Восточной Европой задачу восстановления значительной части внешнеэкономических связей, в том числе и по кооперированию. Однако вернуть прошлое теперь совсем непросто. Дело в том, что технический уровень и качество значительной части промышленной продукции стран Восточной Европы и СНГ, особенно машинотехнической, таковы, что она неконкурентоспособна, и синдром бегства от нее все еще жив в памяти бывших сэвовских партнеров, они проявят при заключении сделок купли-продажи исключительную избирательность. Для поднятия же уровня ее конкурентоспособности требуются многомиллиардные валютные средства на новые технологии и технику, каковыми ни Россия, ни страны Восточной Европы не располагают. Наоборот, они обременены большими внешними долгами и у них нет надежных источников их обслуживания.

Названные выше обстоятельства, бесспорно, окажут воздействие на процесс возрождения внешнеэкономических связей России со странами Восточной Европы. С учетом социально-экономических и политических интересов последних их связи со многими странами СНГ будут расти, хотя и не достигнут прежнего уровня из-за невозможности восстановить старую модель сотрудничества. При этом в нем возобладают связи межотраслевого характера, в рамках которых будут иметь место поставки машин и оборудования для легкой и пищевой промышленности, для медицинских учреждений, а также машинотехнической продукции потребительского назначения.

Но межотраслевой обмен должен последовательно заменяться внутриотраслевым, международным кооперированием производства. Хотя возможности развигия этого направления и не очень значительны, тем не менее именно ему следует уделить большее внимание. Для начала полезно возобновить полностью связи по кооперированию России с бывшими странами Совета Экономической Взаимопомощи, а затем и расширить их. В этом отношении уже предпринято немало шагов. Так, венгерская фирма «Икарус» продолжает поставлять задние мосты подмосковному автобусному заводу в Ликино, а

также согласилась участвовать в реконструкции тушинского машиностроительного завода, в наладке на нем производства автобусов своей марки. Восстанавливают связи со своими российскими партнерами болгарские и польские поставщики частичной продукции для автомобилестроительного завода в Тольятти. В развитии связей России со странами Восточной Европы может сыграть положительную роль и вовлечение в международное кооперирование производства продукции конверсируемых предприятий ВПК России, которые располагают наиболее современным основным капиталом и кадровым потенциалом высокой квалификации.

Что касается экономических отношений России со странами СНГ, то они занимают особое место во всей системе ее внешнеэкономических связей. Как известно, бывший Советский Союз с производственной точки зрения иногда сравнивали с единым заводом-гигантом, а каждую составляющую его республику — с цехом. И это сравнение имело глубокие основания. По степени экономических связей как на межотраслевом, так и внутриотраслевом уровнях СССР был самым интегрированным государством в мире. Вот один из примеров. Эвакуированный в 1941 г. из Подмосквья в Ташкент авиационный завод в последнее время производил в основном грузовые самолеты ИЛ-76. Он был связан со всей гигантской страной множеством производственных нитей. Только из России около тысячи ее предприятий поставляли ташкентскому заводу 30 тыс. наименований материалов и 15 тыс. готовых изделий. От Самарского и Верхнесалдинского металлообрабатывающих заводов поступал металл, из Перми и Рыбинска — авиадвигатели, из Москвы — необходимая техническая документация и т.д. В целом в каждом самолете комплектующие составляли примерно 75% общей стоимости<sup>1</sup>. Да и сам ташкентский авиационный завод участвовал в союзном кооперировании — изготовлял крылья для «Мрии».

Возьмем другой пример — ситуацию с переработкой отходов свинца. В Союзе ежегодно заготавливали около 170 тыс. т свинцового лома. И его рециркуляция в производстве составляла 70% промышленных потребностей. Но сейчас почти все мощности по переплавке лома свинца остались в Казахстане и на Украине, а в России лишь небольшое предприятие на Урале, которое обеспечивает лишь 6% переработки имеющихся ресурсов. Вот и получились ножницы<sup>2</sup>.

Губительные последствия раздробления единого хозяйственно-пространства, несостоятельность попыток справиться в одиночку

---

<sup>1</sup> Российские вести 1994. 26 мая

<sup>2</sup> Деловой мир 1994. 10 авг.

с экономическими трудностями, крушение надежд на щедрую зарубежную помощь побудили многих руководителей стран СНГ говорить о возможности реинтеграции. Одним из важных путей ее осуществления станет возрождение и нарушенных отношений по кооперированию. Поставки частичной продукции из Санкт-Петербурга в Казахстан, из Ярославля и Москвы в Белоруссию, из Донбасса и Харькова в Ростов и Воронеж и контакты по другим центрам и узлам сразу же вернут к полнокровной жизни десятки и сотни заводов и фабрик, увеличат объем производства, сократят уровень безработицы.

Возобновление связей по кооперированию в рамках СНГ, на наш взгляд, с экономической стороны практически не имеет серьезных препятствий. Вся сложность здесь носит политический характер. «Главное препятствие на пути реализации хороших договоренностей, — говорит О. Богомолов, — отсутствие у лидеров политической воли. Она словесно выражена, но за словами нет конкретных действий»<sup>1</sup>. Да, это так. И специфика развития кооперированных связей в СНГ состоит в том, что оно будет происходить под воздействием общего потока реинтеграции. Как только будут решены острые политические проблемы и будет принято не декларативное, а реальное политическое решение об экономической реинтеграции хотя бы части стран СНГ, так сразу же можно восстанавливать производственные связи между предприятиями-партнерами. И этот процесс в определенной степени напомнит тот здоровый экономический феномен, который наблюдался в годы Отечественной войны. Как только территория освобождалась от немецких оккупантов, так вслед за Советской Армией приходили рабочие и инженеры, которые поднимали из руин к жизни Сталинградский и Харьковский тракторные заводы, Ростсельмаш и Днепрогэс, донецкие шахты, днепропетровские и киевские заводы и другие предприятия.

Хотя рассмотренные выше направления развития международного кооперирования производства российских предприятий принципиально разные, тем не менее реализовать их надо на одной базе. И этой основой не может быть что-либо иное, кроме как экономический интерес, материализующийся в сбережении общественного труда всех его участников. Верность этого тезиса не вызывает никаких сомнений при анализе кооперированных связей российских предприятий с партнерами из индустриальных стран или государств Восточной Европы. Но в равной мере он применим и к производственным отношениям по кооперированию российских предприятий

---

<sup>1</sup> Деловой мир. 1994 19 июля

со своими контрагентами из стран СНГ. Время бесплатного кормления безвозвратно ушло в прошлое. Поэтому при организации и развитии кооперированных связей с фирмами из других стран СНГ российские участники этого процесса должны исходить из своих экономических интересов.

Кроме того, им полезно строить свои отношения на основе норм, правил и традиций промышленно развитых стран, в частности на принципах ЕЭК по составлению договоров о промышленном сотрудничестве, а не ограничиваться только внешнеторговым обменом. Унификация договорных отношений по международному кооперированию производства обеспечит существование единого языка экономического общения предприятий в масштабах мирового хозяйства, создаст общие подходы к решению конкретных проблем, возникающих при развитии кооперированных связей, а также при прочих равных условиях облегчит привлечение к сотрудничеству разных кооперантов из ближнего и дальнего зарубежья.

Перспективное развитие международного производственного кооперирования российских предприятий зависит от ряда условий. Первейшим из них является специализация на изготовлении определенных агрегатов, частей, узлов. Предприятия, занятые производством комплектующих, не должны распылять свои усилия на выпуск огромного их разнообразия. Здесь уместно воспользоваться советами, которые дал нашим промышленникам президент американской корпорации «Крайслер» Ли Якокка: «Не пытайтесь делать все сами. Чтобы сделать все самим, нужны неограниченные ресурсы. Но проблема в том, что ресурсы — деньги, время, предпринимательский талант — у всех безграничны. Поэтому надо сфокусировать внимание на нескольких вещах и довести их качество до уровня мирового класса...

Если ты в чем-то превосходишь других (в производстве ключевых компонентов, к примеру), ты можешь это лучше продавать другим. Со временем сложатся и иные формы сотрудничества»<sup>1</sup>.

Со специализацией теснейшим образом связана стандартизация продукции по международным нормам. В обеспечении этого условия активная роль принадлежит самим фирмам, производственным объединениям и корпорациям, участвующим в процессе МПК. Вставшие на путь развития рыночных отношений российские предприятия способны провести работу по стандартизации узлов и деталей со своими партнерами в странах СНГ и Восточной Европы и с потенциальными кооперантами из дальнего зарубежья.

---

<sup>1</sup> Внешнеэкономические связи / Под ред. И Фаминского М., 1992. Вып. 9 С 23

Еще одним условием углубления международной специализации и кооперирования производства стал вопрос технического уровня и качества товаров, поступающих во внешнюю торговлю. Изделия, имеющие пусть и незначительные дефекты, перестают удовлетворять требованиям мирового рынка и быстро теряют спрос. Поэтому при изготовлении продукции на экспорт недостаточно руководствоваться нормами и требованиями самого производителя, а необходимо сопоставлять качество собственной продукции с ее мировыми параметрами.

Среди многих обстоятельств, предопределяющих организацию производства деталей и узлов в одной стране для удовлетворения потребностей нескольких стран, главным является экономическая заинтересованность. Если фирма будет иметь гарантию, что производство комплектующих изделий не ограничится только объемом внутреннего рынка страны ее расположения, а найдет сбыт и в других международных регионах, то она может смело пойти на организацию серийного производства, рассчитанного на удовлетворение потребностей нескольких стран. Масштабы же этих потребностей могут быть выявлены как в процессе длительных международных экономических отношений, так и в ходе переговоров, участники которых заинтересованы в поставках деталей, узлов и аппаратов.

Ныне Россия переживает сложные времена. Распад хозяйственных связей с бывшими союзными республиками и бывшими странами СЭВ тяжело сказался на ее экономическом положении. В стране все же продолжается инфляция, наблюдается постоянная дефицитность многих материалов, ощущается острый недостаток иностранной валюты, что затрудняет обновление производственного аппарата промышленности, внедрение новых технологий и техники. В этих условиях представляется целесообразным шире развивать деятельность российских предприятий по международному кооперированию производства на основе формирования совместных предприятий (СП), в том числе в форме организаций акционерных обществ или участия в международных концернах.

Далее, учитывая то обстоятельство, что связи по МПК требуют отличной от торговли договорной и институциональной организации, российским предприятиям имеет смысл создать биржи или центры по кооперированию, которые занялись бы поиском их партнеров в СНГ, в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) или в промышленно развитых странах. Эти же организации могли бы взять на себя обязательства по содействию участникам по кооперированию материально-техническим и валютным обеспечением, установив с этой целью связи с товарными биржами указанных стран.

Помимо создания специализированных бирж российские предприятия и их объединения могли бы принять участие в создании ассоциаций производителей и потребителей кооперированной продукции, которые также способны содействовать развитию процесса МПК.

Немалую роль в развитии международной специализации и международного кооперирования способно сыграть и государственное стимулирование этого процесса. Речь не идет о том, чтобы какой-то государственный орган определял объемы, направления или цены на поставляемые за рубеж узлы, детали и аппараты. Но каждая страна стремится расширять экспорт своих предприятий. В этом свете разработка мер по государственному поощрению включения отечественных предприятий в международное производственное кооперирование смотрится не как номенклатурное планирование, а как естественные побудительные меры по расширению экспорта частичной продукции. Среди них могут быть:

- применение налоговых льгот на технологически и технически передовую продукцию, являющуюся предметом МПК;

- льготное кредитование российских предприятий, занятых поставкой кооперированной продукции в другие страны;

- государственная поддержка кредитов коммерческих банков, выданных предприятиям для участия в реализации проектов по развитию кооперированного производства с зарубежными партнерами;

- снижение пошлин на экспортируемую кооперированную продукцию и другие действия.

Активное применение указанных мер государственной поддержки российских предприятий по их включению в процесс международного кооперирования способны продвинуть российскую промышленность по пути совершенствования технологии и организации производства как частичной, так и связанной с ней готовой продукции.

Историческая роль международного кооперирования производства не ограничивается повышением производительности труда и содействием в сооружении крупных промышленных объектов. Это, бесспорно, важные задачи, но они не конечная цель МПК. Международная специализация и международное кооперирование производства являются органической составной частью комплексных работ по созданию совместными усилиями нескольких стран современных систем машин, механизмов и оборудования, т.е. она выступает в качестве организационного стимулятора технического прогресса. Кроме того, международное кооперирование в ходе развития может инициировать возникновение новых ТНК, т.е. содействовать развитию кооперации труда в масштабах нескольких стран. Таким

образом, являясь особой формой реализации международного разделения труда, МПК обеспечивает развитие другого направления международного обобществления производства — международной кооперации в виде ТНК, которые по своей производственной мощи превосходят ранее сформировавшиеся организационные формы производства.

### Лекция 3

## МИРОВОЙ РЫНОК И ЕГО ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ МАСШТАБЫ

### 1. ВОЗНИКНОВЕНИЕ МИРОВОГО РЫНКА И СТАДИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Известные американские экономисты Макконнелл и Брю пишут, что «рынок — всякий институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара или услуг»<sup>1</sup>. **Рынок есть система обмена разными по своим потребительским свойствам продуктами труда как товарами.** Продукты передаются поставщиками покупателям не бесплатно, а на возмездной основе. Значит, рынок предполагает наличие как разных по своим потребительским свойствам продуктов труда, так и их разных собственников.

Определения содержания рынка встречаются разные. Поэтому приведем еще одно из них, которое, по нашему мнению, отражает наиболее адекватно его содержание. Так вот, **рынок — это способ или механизм реализации и приобретения товаров и услуг, в котором участвуют продавцы и покупатели, т.е. он представляет собой систему соотношения предложения и спроса разных собственников.** Коротче говоря, **рынок — это стоимостная система обмена разными продуктами труда.** Поэтому не относитесь скептически к базару, как некоторые это делают, ибо базар и супермаркет — это всего лишь разновидности все той же системы товарного обмена разными продуктами труда. В то же время народное толкование рынка отличается от его научного содержания. В обыденном обиходе под рынком понимают место, где продаются и покупаются товары. В действительности же рынок не сводится к месту. Рынок это не место, а определенный механизм товарного производства.

Возникновение и становление рынка обусловлено развитием общественного разделения труда и товарного производства. С рос-

---

<sup>1</sup> Макконнелл К., Брю С. Экономика М, 1992 С 396

том товарного производства развивается и рынок — способ обмена продуктов, которые предназначены для продажи, а не потребления самими производителями.

При рабовладельческом строе товарное производство и товарное обращение внутри отдельных стран были развиты слабо. В соответствии с этим на внешний рынок отправлялась лишь незначительная часть продукции. И все же при рабовладельческом способе производства возник **мировой рынок**. В то время он носил преимущественно внутриконтинентальный масштаб. Финикия, Древний Египет, Греция, Рим вели торговлю как между собою, так и с многочисленными городами Средиземноморья и Черного моря. Но рабство по самой своей природе не было товарным производством и потому лишь частично могло служить основой развития внешней торговли. Его более прочной основой было ремесленное производство. Поэтому сложившийся в эпоху рабства мировой товарный рынок по своему социально-экономическому характеру был ремесленно-рабовладельческим рынком.

В течение долгого времени и при феодализме также не наблюдалось широкого распространения товарного производства, поскольку господствующим было натуральное хозяйство. В силу этого в обмен поступала незначительная часть продукции сельского хозяйства и мелких ремесленных предприятий. Дифференциация общественного производства почти отсутствовала. Товарный обмен между отдельными товаропроизводителями охватывал лишь небольшие районы. Купеческий капитал, выступая посредником между товаропроизводителями, постепенно вовлекал в обмен все новые районы и области. Но в условиях их политической и производственной разобщенности товарный обмен носил нерегулярный характер: отсутствовал единый национальный рынок, общественные потребности удовлетворялись преимущественно продукцией местного производства.

Слабое развитие общественного разделения труда внутри отдельных стран препятствовало установлению регулярных торговых связей между ними. Внешняя торговля еще не получила значительного развития и не имела существенного значения в удовлетворении потребностей феодального общества в целом.

Тем не менее именно при феодализме древний мировой внутриконтинентальный рынок перерос в межконтинентальный. В самом деле, средневековый Китай торговал не только в Индией, но и с Аравией и Южной Африкой. Венеция и Генуя вели торговлю как с феодальными странами Европы, так и с Египтом и государствами Ближнего Востока. Путешествие Васко да Гама соединило эти два

региональных международных рынков, а открытие Америки Колумбом и кругосветное путешествие Магеллана объединило все региональные рынки в единую цепь. Так что мировой рынок возник не в XIX в., а значительно раньше. Конечно, прочность его была слабой, а масштабы невелики. И все же он существовал. Основными поставщиками товаров на внешний рынок были феодалы и ремесленники. Поэтому сложившийся в эпоху феодализма товарный рынок по своему социально-экономическому содержанию был ремесленно-феодальным.

Способ обмена продуктов труда как товаров, производимых обособленными друг от друга собственниками, в конце эпохи феодализма стал развиваться под воздействием возникновения капиталистических предприятий, отделения промышленности от земледелия, по мере специализации сельского хозяйства в разных районах на производстве определенных видов товаров, в силу расчленения промышленного производства на все большее число отраслей.

В условиях развивающегося капиталистического товарного производства каждая из отраслей промышленности и сельского хозяйства постепенно становится рынком друг для друга. Дифференциация производства на специализированные отрасли представляет собой процесс углубления и расширения общественного разделения труда. Чем глубже становится разделение труда, тем больше развивается товарное производство, тем все более расширяется сфера обмена товаров, т.е. возникает национальный рынок. Когда же процесс специализации капиталистического производства выходит за рамки отдельных стран, тогда она дополняется международным обменом и на этой основе развивается новый мировой рынок. Таким образом, мировой рынок представляет собой совокупность рынков отдельных стран, которые связаны между собой товарообменом.

Мировой рынок базируется на международной производственной специализации отдельных стран и является сферой, где в целях обеспечения расширенного воспроизводства осуществляется замещение изделий, произведенных одной страной, продуктами другой. Обмен товаров на мировом рынке представляет собой процесс, обеспечивающий непрерывность расширенного воспроизводства. Поэтому связи между товаропроизводителями разных стран, осуществляемые через обмен товаров, расширяется по мере увеличения масштабов производства.

Следует подчеркнуть, что решающее влияние на формирование единых национальных рынков, а затем и дальнейшее развитие мирового межконтинентального рынка оказала крупная капиталистическая промышленность. В результате промышленного переворота, со-

вершившегося в Англии в последней трети XVIII в., а затем в течение XIX в. и в других странах Европы и Америки, стала быстро развиваться крупная промышленность, что и ускорило формирование национальных рынков и привело к образованию мирового капиталистического рынка. Эта творческая роль крупной промышленности обусловлена рядом обстоятельств.

Во-первых, капиталистическому производству свойственно стремление к получению высокой нормы прибыли. В погоне за ней предприниматели не довольствуются существующим уровнем прибыли, а ищут оптимальных условий реализации своей продукции за пределами своей страны. И не случайно XIX в. стал временем политического раздела мира между крупными промышленными державами. Помимо политических интересов правительства этих стран обеспечивали своим предпринимателям высокодоходные рынки сбыта их продукции. Таким путем расширяются экономические связи одних стран с другими.

Во-вторых, в отличие от ремесла и мануфактуры крупная машинная промышленность дает возможность производить огромные партии товаров для продажи. В погоне за массой прибыли предприниматели стремятся расширить продажу своих товаров не только внутри страны, но и за рубежом. Это также приводит к расширению внешней торговли, т.е. к развитию емкости мирового рынка.

В-третьих, погоня за прибылью внутри страны происходит в условиях острой конкурентной борьбы между предприятиями. В целях получения высоких прибылей отдельные отрасли расширяют объем производства за пределы потребностей других национальных отраслей, служащих для них рынками сбыта. Эта неравномерность роста разных национальных отраслей оказывает влияние на состояние внутреннего рынка. Те отрасли, которые в своем развитии опережают технологически связанные с ними другие отрасли, стремятся реализовать свою продукцию на внешних рынках.

В-четвертых, массовое производство товаров на базе крупной машинной промышленности вызывает огромный спрос на сырьевые товары. В процессе развития промышленности главными поставщиками сырья стали страны, находившиеся в колониальной зависимости от более развитых в промышленном отношении государств, принуждавших их экономическими и внеэкономическими методами к специализации экономики в определенном направлении. Как видим, крупная машинная промышленность с момента своего возникновения втягивает в мировой рынок различные страны не только как покупателей ее продукции, но и как поставщиков сырьевых товаров.

Мировой рынок мог достичь своего полного развития лишь при капиталистическом машинном производстве и вызванном им широким международным разделением труда. Только в условиях капиталистического способа производства мировой рынок становится вполне развитой экономической категорией, создается почва для широкого развития регулярного и всестороннего международного товарооборота, опирающегося на постоянное и массовое производство товаров для продажи на мировых рынках, на развитую сеть международных средств транспорта и связи.

Хотя мировой рынок возник на основе развития национальных рынков, тем не менее он не тождествен им. По крайней мере можно отметить наличие следующих отличительных свойств:

некоторые товары, участвующие в обращении внутри стран, совсем не выходят на мировой рынок;

движение товаров на национальном рынке обусловлено экономическими факторами, т.е. производственными связями между предприятиями и другими организациями, а на мировой рынок огромное влияние оказывает внешнеэкономическая политика государств. Например, на пути иностранных товаров государство воздвигает высокие барьеры, а при движении национальных товаров между своими областями, провинциями, штатами оно этого не делает;

наконец, на мировом рынке существует особая система цен — мировые цены.

Мировой капиталистический рынок проходит в своем развитии три стадии, определяемые развитием капиталистического способа производства: стадию подготовки капиталистического способа производства (эпоха мануфактуры), стадию машинного производства отдельных предприятий и корпоративную стадию капитализма. Каждая стадия развития мирового капиталистического рынка имеет свои особенности, определяемые самим капиталистическим способом производства.

Мировой рынок на стадии подготовки капиталистического способа производства находился еще в зачаточном, неразвитом состоянии. Определяющей чертой внешней торговли на этой стадии была преобладающая роль купеческого капитала, выступавшего в качестве посредника в процессе обращения товаров, производимых преимущественно мелкими товаропроизводителями и частично капиталистическими мануфактурами.

Мировой рынок на второй стадии капитализма охватывает период от промышленного переворота в Англии в конце XVIII в. до конца 70-х гг. XIX в., когда мировая капиталистическая торговля приобрела вполне развитые черты. Для этого этапа характерна по-

беда крупной машинной промышленности в Англии и установление ею промышленной и торговой гегемонии. Мировой рынок выходит из своего начального состояния и начинает складываться как категория капитализма. Решающую роль на мировом рынке начинает играть промышленный капитал, который подчиняет себе торговый капитал. Основой международного товарооборота становится вывоз изделий крупной капиталистической промышленности Англии и ввоз ею сырья и продовольствия. В 60—70-е гг. XIX в. определяющим признаком мирового рынка является окончательное закрепление господствующей роли промышленного капитала в хозяйственной жизни главных развитых капиталистических стран, прежде всего США и Германии, промышленность которых по уровню своего развития стала догонять Англию.

Корпоративная стадия капитализма охватывает период с 80-х гг. XIX в. и до наших дней, когда осуществился переход от капитализма свободной конкуренции отдельных предприятий к разным формам господства корпораций. На этом этапе завершилось формирование всеохватывающего мирового рынка на основе образования единой капиталистической системы хозяйства и всемирного господства финансового капитала.

Более всего нас интересует развитие мирового капиталистического рынка в XX в. Рассмотрим наиболее характерные черты мирового рынка на этом этапе его развития.

## **2. ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ МИРОВОГО КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО РЫНКА**

Современный мировой рынок имеет ряд черт, раскрывающих особенности его функционирования. Каковы же они? Первая характерная черта определяется товарной природой капитализма. Она заключается в том, что экономические связи между отдельными странами осуществляются по принципу выгоды, прибыльности. Мировой капиталистический рынок играет огромную роль в повышении нормы прибыли предприятий промышленно развитых стран за счет усиления эксплуатации экономически отсталых стран.

Второй характерной чертой мирового капиталистического рынка является анархия производства и конкуренции. Если в каждом отдельном предприятии производство осуществляется планомерно, то в масштабе всей капиталистической страны и в мире в целом оно протекает анархично. Распределение средств производства между различными отраслями экономики происходит стихийно. Определяющим фактором отраслевого размещения товаропроизво-

дителей является стремление каждого из них вложить капитал в ту сферу деятельности, где норма прибыли выше. В результате произвольного распределения средств производства в странах и в мире в целом между отдельными сферами производства возникает диспропорция. И хотя различные производственные сферы стремятся к равновесию, потому что каждый предприниматель должен производить такую потребительную стоимость, которая удовлетворяла бы общественную потребность, тем не менее эта тенденция различных секторов экономики проявляется лишь как реакция против постоянного нарушения этого равновесия. Анархия на мировом капиталистическом рынке и его неустойчивость еще более усиливаются в связи с тем, что стремление капитала к непрерывному расширению производства встречает на своем пути узкие рамки платежеспособного спроса многих импортирующих стран.

Мировому капиталистическому рынку всегда была присуща острая конкурентная борьба между предприятиями отдельных стран. В частности, сейчас борьба идет между США и Японией, странами ЕС и другими государствами. В настоящее время, т.е. в эпоху корпоративного капитализма, на мировом капиталистическом рынке практически безраздельно господствуют ТНК, поддерживаемые национальными правительствами или блоками государств. Именно эти участники международных экономических отношений осуществляют экономический раздел мира, сговорившись о разделе мирового рынка различных товаров и ценах на эти товары.

Существенной чертой современного мирового рынка является также то, что в систему внешней торговли втягиваются страны, находящиеся на самых разных ступенях развития товарного производства. В сонме государств, участвующих в МРТ, оказываются промышленно развитые страны, развивающиеся государства, в том числе такие экономически отсталые из них, в которых сохранились докапиталистические производственные отношения. Это обусловлено различными историческими сроками возникновения капитализма в разных странах и регионах и с неравномерностью темпов его развития.

В XX в. мировой капиталистический рынок пережил несколько глубоких кризисов. Первый из них был связан с мировой войной 1914—1918 гг., исторические последствия которой оказали огромное влияние на весь ход дальнейшего развития мирового хозяйства. Война привела к длительному и глубокому нарушению международного товарообмена. Лишь к 1924 г. физический объем товарооборота на мировом капиталистическом рынке достиг довоенного уровня. К этому надо добавить, что в связи с отпадением революционной Рос-

сии от всеохватывающего мирового рынка сфера его деятельности была ограничена введением советским правительством чрезвычайных мер по управлению внешнеэкономическими связями страны. В результате этих акций приложение инвестиционных средств главных капиталистических держав к российским ресурсам было прекращено, а условия сбыта их товаров введены в жесткое русло государственного импорта.

Следующий глубокий кризис мирового капиталистического рынка разразился вскоре после окончания второй мировой войны, которая до основания потрясла всю структуру международных экономических отношений капитализма. Однако после 1945 г. возрождение международного товарооборота произошло сравнительно быстрее, чем после первой мировой войны.

Наконец, в послевоенный период мировой капиталистический рынок столкнулся с новыми трудностями, связанными с распадом колониальной системы империалистических держав. Подъем национально-освободительной борьбы привел к завоеванию странами Азии и Африки политической независимости, что подорвало базу и экономического господства промышленно развитых держав, которые натолкнулись там на возрастающие трудности сбыта своих товаров и вывоза капитала.

Необходимо отметить, что все эти кризисы в конечном счете были преодолены. В целом отличительной чертой послевоенного периода явилось заметное ускорение темпов развития международной торговли, которая достигла самого высокого уровня за всю предыдущую историю капитализма. В этот период наблюдалось почти непрерывное ускорение экспорта. Так, среднегодовые темпы его прироста в 50-х гг. составили 6%, в 60-х гг. — 8,2%, а в 1970—1973 гг. — 9,4%<sup>1</sup>. Даже в условиях развернувшегося в 70-х гг. острейшего экономического кризиса внешнеэкономическая сфера капитализма развивалась успешнее, чем капиталистическое хозяйство в целом.

Одна из отличительных черт современного мирового рынка состоит в том, что промышленно развитые государства принимают все более серьезное участие в проведении мероприятий по защите национальных рынков от импорта товаров и форсировании экспорта своей продукции. Речь идет о возрождении политики протекционизма, которая была свойственна мануфактурному периоду развития капитализма и ранней стадии машинного периода. Теперь в связи с

---

<sup>1</sup> Хвойник П. И. Международная капиталистическая торговля (проблемы развития) М., 1977

ростом несбалансированности платежных балансов многие страны снова обращаются к политике протекционизма.

Крупные изменения, происшедшие в рамках мирового капиталистического рынка связаны не столько с непосредственными результатами второй мировой войны, сколько с последующими особенностями развития международных экономических отношений. Во второй половине XX в. возникают региональные экономические блоки промышленно развитых стран, вступивших на путь создания интеграционных группировок — ЕС, ЕАСТ, в последнее время Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА). Развивающиеся государства создают свои экономические объединения. Например, в 1975 г. создана ЛАЭС — Латиноамериканская экономическая система, региональная экономическая организация стран Латинской Америки и бассейна Карибского моря, членами которой являются 26 государств региона. В 1967 г. с целью развития взаимных экономических и социальных связей образована АСЕАН — ассоциация государств Юго-Восточной Азии. Ее членами являются Бруней, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины. Интеграционные объединения возникают и в других регионах мира.

Между участниками интеграционных группировок постепенно ликвидируются все торгово-экономические препятствия, но зато по отношению к третьим странам происходит унификация таможенных пошлин и другого рода препятствий. Эти мероприятия представляют собой новый тип монополизации мирового капиталистического рынка. Экономической основой таких блоков является объективное нарастающее стремление повысить эффективность в различных секторах мирового хозяйства. Результатом этой тенденции стала дальнейшая интернационализация производства. В то же время возникли монопольные группировки особого рода, которые монополизируют не территории своих стран от проникновения иностранных товаров, а производство и сбыт отдельных товаров. Такой организацией, например, показала себя ОПЕК, которая монополизировала сбыт нефти.

Однако, несмотря на рост монополизации под флагом региональной либерализации, характерным моментом в развитии мирового рынка является то, что все большее развитие получают международные государственные формы его регулирования. К таким формам относятся как общие торговые союзы типа Всемирной торговой организации, так и такие образования, как Международный валютный фонд (МВФ), Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и др.

### 3. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО РЫНКА

На современном мировом рынке усилилась конкурентная борьба, стали появляться новые ее методы.

Значительную специфику в новые виды конкурентной борьбы на мировой арене вносит научно-техническая революция. За последние годы корпоративный капитал все более активно переносит центр конкурентной борьбы из области цен в такие сферы, как *новизна и технический уровень изделий*, качество их изготовления, совершенствование технического обслуживания, развитие и улучшение товаропроводящей сети. Научно-технические разработки являются для корпораций одним из решающих факторов в конкурентной борьбе за внешний рынок, так как на современном рынке победу одерживает тот предприниматель, который наряду с поставкой нового изделия предлагает и новые, наиболее комплексные услуги технического характера, который использует более совершенные методы сбыта. Поэтому в современных условиях мирового рынка фактор новизны и совершенства изделия часто главенствует над фактором уровня цен.

Кроме этого, на мировом рынке появились новые обстоятельства, оказывающие существенное воздействие на конкурентоспособность отдельных видов продукции. Речь идет об адаптации многих видов машин к условиям энергетического кризиса, а также приспособляемость к мероприятиям по защите окружающей среды, которые все чаще начинают проводить многие страны.

Одновременно с улучшением качества изделий происходит *совершенствование системы сбыта*. Все более обычным явлением в поставках крупных международных корпораций становится продажа оборудования через зарубежные филиалы и подконтрольные предприятия, широкое привлечение ими иностранных фирм к сбыту и техническому обслуживанию своей продукции, экспортируемой на внешние рынки. Например, японские автомобильные компании имеют несколько сот соглашений о техническом сотрудничестве с фирмами других промышленно развитых стран, особенно с США.

Одной из значимых форм сбыта экспортируемой продукции стало использование местных фирм-агентов. Применение подобных посредников обычно не требует крупных инвестиций, создания собственной сбытовой сети на территории соответствующих стран, так как используется материально-техническая база фирм-агентов, включая складскую и торговую сеть.

За последние полтора-два десятилетия получила большое распространение укрупненная форма сбыта в виде создания нескольки-

ми корпорациями экспортных синдикатов и консорциумов. Эта практика особенно ярко представлена в Англии и Франции.

Крупнейшие промышленные объединения применяют и такой вариант реализации продукции, как сотрудничество между ними по взаимному использованию сбытовой сети. В первую очередь это относится к продаже неконкурирующих товаров. Такого рода соглашения заключены, к примеру, между итальянской автомобильной фирмой «Фиат» и французской фирмой «Ситроен».

Корпорации используют новую форму работы по решению проблем рынка. Она получила название *маркетинг* и состоит в том, что компании разрабатывают долгосрочные и краткосрочные планы производства, новые виды машин, изучают рынок, составляют долгосрочные прогнозы его развития. Посредством маркетинга крупные предприниматели и их объединения стремятся воздействовать на характер и темпы развития производства и спроса на рынке.

Наряду с обычными экспортно-импортными операциями, т.е. торговыми контрактами между продавцами и покупателями, за последние два десятилетия на мировом рынке большое распространение получила практика сбыта и покупки товаров на аукционах, биржах и торгах.

*Международный аукцион* — это способ продажи отдельных партий товаров, которые по очереди выставляются для осмотра и считаются проданными тому из присутствующих покупателей, который предложил наивысшую цену. На международных аукционах продаются пушнина, невытая шерсть, табак, чай, некоторые пряности, предметы антиквариата, скаковые лошади и т.д. Аукционный торг начинается с объявления лота, т.е. номера партии товара или предмета и отправной цены. Присутствующие покупатели делают свои предложения цены, набавляя не ниже установленной для данного товара минимальной надбавки. На некоторых международных аукционах аукционист объявляет в качестве отправной наивысшую цену и затем снижает ее, пока один из покупателей не согласится купить данный товар по этой цене. Общим условием всех международных аукционов является отсутствие ответственности продавца за качество выставленного для осмотра товара.

В нашей стране с 1931 г. проводится пушной аукцион в Петербурге, а также конный аукцион в Москве. Международные аукционы располагаются также в Лондоне, Нью-Йорке, Монреале, Амстердаме, Калькутте, Коломбо.

*Биржа* — организационная форма оптовой, в том числе международной, торговли массовыми товарами, имеющими устойчивые и четкие качественные параметры (товарная биржа), или системати-

ческих операций по купле-продаже ценных бумаг, золота, валюты (фондовая биржа).

Товарная биржа — важная разновидность международного товарного рынка оптовой купли-продажи массовых, преимущественно сырьевых и сельскохозяйственных товаров (зерно, сахар, какао, кофе, каучук, цветные металлы, хлопок и т.п.). Реализация продукции на товарной бирже осуществляется без предварительного осмотра по образцам и стандартам при заранее установленных размерах минимальных партий. Товарная биржа не предполагает фактического наличия товара в момент сделки, заключаемой, как правило, на срок от 8 до 14 месяцев с учетом особенностей товара, в том числе сезонности его производства. Так, на Нью-Йоркской хлопковой бирже сделки по купле-продаже хлопка, как правило, заключаются в июле с поставкой в декабре соответствующего года. Для облегчения и лучшей организации расчетов по операциям биржи, с учетом особенностей отдельных товаров, устанавливаются нормативные сроки ликвидации срочных сделок: в частности, по пшенице на Чикагской бирже — март, май, июль, сентябрь и декабрь и т.д. Заключаемые биржей сделки на срок создают возможность игры на разнице цен, что влияет на динамику и уровень биржевых цен и даже на мировые цены других взаимосвязанных товаров, поступающих в международную торговлю.

Развитие международной биржевой торговли в современных условиях носит противоречивый характер. С одной стороны, в связи с резким возрастанием роли ТНК значение товарных бирж как крупнейших центров международной торговли уменьшается. С другой стороны, предметом биржевой торговли становятся новые группы товаров: пиломатериалы, пряжа, мясо и мясопродукты, шерсть, другие виды полуфабрикатов и даже готовые изделия.

Что касается торгов, то они представляют собой такую форму торговли, когда покупатель машин, транспорта или оборудования объявляет о своем намерении закупить продукцию или выдать заказ на строительство и приглашает фирмы, желающие предложить свои товары или услуги, представить к объявленному сроку свои предложения, из которых покупатель выбирает наиболее выгодное.

Существование и широкое распространение торгов вызвано тем, что они как форма торговли наиболее часто применяются развивающимися государствами при закупках или многих видов технических изделий. Из всех торгов, организуемых на мировом рынке, 80% проводятся для развивающихся стран. Эти государства предпочитают торги, так как эта форма закупки позволяет им выбрать продукцию по приемлемой цене. Но нередко развивающиеся страны

прогадывают в этом, потому что промышленные объединения, ведущие торги, договариваются об уровне цен, которые предложит одно из них, получив на то согласие других организаций. Выиграв торги, это объединение, как правило, делится частью прибыли с другими, находящимися в сговоре. За последнее время стали появляться торги и самих развивающихся стран. Это торги Индии, Мексики, Бразилии, Аргентины.

Быстрое развитие международных торгов свидетельствует о том, что эта форма торговли эффективна при сбыте продукции на внешнем рынке.

Таким образом, мы видим, что резкое обострение конкуренции на мировом рынке, рост монополизации торговли, повышение требований к технико-экономическим показателям товаров побуждают капиталистические фирмы еще более активизировать работу по совершенствованию производства, форм и методов сбыта, организовывать за рубежом сборочные предприятия, создавать собственные или смешанные торговые фирмы за границей. Особую активность в этом за последнее время проявляют японские и западноевропейские фирмы.

Рассмотрев причины возникновения мирового рынка, его отличительные черты, факторы, определяющие его развитие на современном этапе, можно переходить к характеристике рынков отдельных товаров и услуг.

## Лекция 4

### ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБМЕНА ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ

#### 1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Как известно, помимо специализации характерной чертой международного разделения труда непременно является обмен результатами трудовой деятельности *Товарный обмен* произведенной продукции осуществляется *на возмездной или безвозмездной основе*. В настоящее время он происходит в основном по первому варианту, т.е. сторона, получающая продукцию из-за границы, возмещает ее собственнику все затраты. К безвозмездным же видам внешнеэкономической деятельности относятся разного рода дарения, гуманитарная помощь, а также координация работ, обсуждение и принятие общих решений, обмен опытом, международная унификация стандартов, занятия, направленные на охрану окружающей среды, и т.п. Здесь мы будем говорить о возмездной деятельности в области

торговли товарами, услугами и результатами творческой деятельности.

Обмен произведенной продукцией на международной арене происходит не вдруг, а вследствие тщательной подготовки, путем проведения *коммерческих операций*, т.е. посредством осуществления совокупных технических приемов или действий по подготовке, заключению и выполнению сделок. К подготовительным операциям относится ознакомление с качеством товаров, с ценами, с другими условиями их поставки покупателю. *Сделка — это решающая часть коммерческой операции*. Понятие коммерческой операции шире понятия сделки, так как она предусматривает ряд предваряющих сделку технических приемов и ряд действий, завершающих ее.

К числу завершающих этапов коммерческой операции относится деятельность, обеспечивающая продвижение товара от продавца к покупателю, — перевозка грузов, их экспедирование, хранение и страхование, а также работа, связанная с ведением международных расчетов. Среди этих вспомогательных операций — таможенное оформление грузов, заключение агентских соглашений с рекламными организациями, исследующими конъюнктуру рынков и др. Таким образом, основным звеном коммерческой операции является смена форм стоимости, а если еще точнее говорить, то смена собственников товара, а остальные звенья операции — вспомогательные, обеспечивающие продвижение товара к покупателю.

Обратимся теперь к определению содержания сделки — основного звена коммерческой операции. *Международная торговая сделка* считается правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции. По такой сделкой понимается *договор купли-продажи между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах, по поставке товаров или оказанию услуг в соответствии с оговоренными условиями*. Торговая сделка признается международной и в том случае, если она заключена между сторонами одной национальной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств. В то же время договор купли-продажи не считается международным, если он оформлен между организациями или фирмами разной национальной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства, например между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, расположенных на территории одной страны.

В зависимости от объекта заключенных сделок последние делятся на три основных типа: сделки купли-продажи товаров, сделки

купли-продажи услуг и сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.

Рассмотрим основное содержание внешнеторговых соглашений, получивших наибольшее распространение в практике международных экономических отношений, в той последовательности, в которой они перечислены.

## 2. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ ПО КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ

Сделки купли-продажи вещественных товаров являются традиционными для мировой торговли. Они занимают также ведущее место и в деятельности внешнеторговых организаций и фирм. По этим сделкам продавец обязуется продать товар покупателю в согласованные сроки и на договорных условиях, а покупатель товара соглашается уплатить за него указанную денежную сумму. Сделки типа купли-продажи товаров в свою очередь имеют несколько видов.

Самым распространенным видом сделок типа купли-продажи товаров является обычная торговля между контрагентами разных государств, т.е. внешняя торговля, которая состоит из экспортных и импортных операций. При этом под экспортными операциями понимается продажа и вывоз товара за границу для передачи его в собственность иностранному партнеру. Напротив, импортные операции предполагают закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны. *Экспортно-импортные операции* могут быть как прямыми, так и косвенными, т.е. осуществляться как самими владельцами товаров, так и посредниками. В роли последних могут выступать брокеры, дилеры, комиссионеры, консигнаторы, оптовые покупатели, промышленные агенты. Посредники берут на себя многочисленные функции по реализации товаров. Например, они могут осуществлять поиск иностранных партнеров, подготовку документов и совершение сделки, транспортно-экспедиторские операции, кредитно-финансовое обслуживание и страхование товаров, послепродажное обслуживание, изучение рынков сбыта, рекламирование, выполнение таможенных формальностей и другие действия. Помимо экспортно-импортных операций в практике международных экономических отношений для реализации товаров используются и такие специальные формы внешней торговли, как торги, аукционы и биржи.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются реэкспортные и реимпортные операции. *Реэкспорт* — это вывоз за границу ранее ввезенного в данную страну товара, не подвергнутого

в ней какой-либо переработке. Реэкспортные операции возможны в самых разных ситуациях. Во-первых, реэкспорт возникает как естественное продолжение торговой операции. Продавец ввозит товар в страну для реализации его на бирже или аукционе, но он может быть продан покупателю из третьей страны и вывезен. Во-вторых, реэкспорт может появиться из-за перерыва нормального хода реализации товара. Если продавец отправил товар покупателю, но последний по каким-либо мотивам не может его оплатить, то он стремится перепродать товар другому покупателю в этой стране или в третьей стране. Уход товара в третью страну и есть реэкспорт. Это вынужденный реэкспорт. В-третьих, возможно также выполнение реэкспортной операции без предварительного завоза товаров из-за границы, так как они могут быть отправлены новому покупателю, минуя реэкспортную страну. Торговые фирмы многих крупных стран часто прибегают к операциям по перепродаже товаров, используя с целью получения прибыли разницу в ценах на один и тот же товар. Кроме фирм, занимающихся чистым реэкспортом, выгоду получает и страна от перевозки реэкспортируемых товаров, осуществляемой при помощи ее транспортных средств, от проведения страховых, кредитных и иных посреднических операций. И наконец, в-четвертых, реэкспортные операции возникают и при строительстве крупных объектов с помощью иностранных фирм. Практика показывает, что иностранный поставщик часто закупает отдельные виды материалов и оборудования в третьих странах и отправляет их на стройку без завоза в страну реэкспорта. Реэкспортные операции без завоза в страну реэкспорта, по сути, не являются экспортом данной страны, но они учитываются таможенной статистикой и потому относятся к классу реэкспортных операций.

Реэкспортируемые товары, как правило, не подвергаются переработке. Однако могут быть произведены незначительные работы, которые не меняют наименования товара: смена упаковки, нанесение специальной маркировки, снабжение ключами консервных банок и т.д. Но если стоимость дополнительных действий по переработке товара превысила половину его экспортной цены, то согласно торговой практике товар меняет наименование и более не считается реэкспортным, а операции по его продаже превращаются в экспортные.

Что касается *реимпортных операций*, то их существование связано с ввозом из-за границы ранее экспортированных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Ими могут быть изделия, которые не удалось продать на аукционах, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и другие.

Наряду с обычными экспортно-импортными сделками по реализации товаров, каждая из которых завершается получением или уплатой денежной суммы за экспортный или импортный товар, в практике международных экономических отношений широко применяются так называемые товарообменные операции или *встречная компенсационная торговля*. Встречная торговля включает операции по реализации товаров, когда предусматриваются встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров продукцию на часть или полную стоимость экспортируемых товаров. Все многообразие встречных сделок в зависимости от организационно-правовой основы или принципа компенсации можно разделить на три группы: товарообменные сделки на безвалютной основе, торговые компенсационные сделки на денежной основе и промышленные компенсационные сделки. Рассмотрим более внимательно содержание каждой из них.

Товарообменные соглашения на безвалютной основе предполагают оплату поставок продукции в натуральной форме, когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с приобретением другого товара и расчеты в денежной форме не производятся. Такие сделки различаются по срокам поставок и могут осуществляться с одновременной или краткосрочной поставкой и длительным сроком исполнения.

Сделки с единовременной поставкой делятся на бартерные сделки и прямую натуральную компенсацию. Бартер предусматривает оформление одного контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров на основе мировых цен с учетом расходов на перемещение грузов. Движение встречных потоков товаров происходит, как правило, одновременно в указанные пункты назначения, а разрыв между поставками не превышает одного года. На количество передаваемых сторонами друг другу товаров не влияет изменение уровня цен на мировом рынке. Объектами бартерных сделок в основном являются согласованные наборы однородных товаров, преимущественно сырья, что практически исключает возможности товарного маневрирования. Именно поэтому бартер является наименее распространенной сделкой во встречной торговле.

Другой вид безвалютной краткосрочной взаимной поставки товаров — прямая компенсация. Ее отличие от бартера состоит в том, что стороны согласуют цены на взаимопоставляемые товары, которых может быть не два, а несколько. Сделки типа прямой натуральной компенсации обычно заключаются между универсальными торговыми домами, экспортно-импортными фирмами, оптовыми и роз-

ничными организациями разных стран, предлагающими широкую номенклатуру товаров на мировом рынке.

Товарообменные сделки на безвалютной основе с длительными сроками исполнения также могут принимать различную форму. Например, крупные компании, имеющие на внешних рынках собственные подразделения, заключают базовое соглашение с какой-либо одной организацией в стране-импортере, которое позволяет им сгруппировать все встречные закупки на длительный срок. Сделки о товарообмене могут оформляться и на основе писем-обязательств сроком на три — пять лет. Определив номенклатуру товаров, компании в письмах-обязательствах указывают общее количество товаров, подлежащих обмену. Цены согласовываются ежеквартально или один-два раза в год. Иногда товарообменные соглашения с длительным сроком исполнения имеют характер общих протоколов, в которых указываются списки взаимопоставляемых товаров. Впоследствии стороны на основе этих протоколов заключают отдельные контракты. Протоколы о товарообмене служат для подписавших их сторон основой достижения сбалансированного уровня взаимного товарообмена в течение определенного срока.

Значительную часть встречной компенсационной торговли занимают торговые компенсационные сделки на денежной основе, предусматривающие участие экспортера в реализации товаров, предлагаемых импортером. Все сделки этого типа можно разделить на следующие группы:

- краткосрочная торговая компенсация;
- встречные закупки;
- сделки типа «оффсет»;
- сделки типа «свитч»;
- авансовые закупки.

Участвуя в краткосрочной торговой компенсации на денежной основе, продавец товара соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок покупателя. В отличие от бартера при краткосрочной торговой компенсации партнеры выставляют счета в денежной форме. Экспортер получает выручку за свои поставки только после того, как будут реализованы товары, идущие по встречным обязательствам, хотя возможен частичный платеж немедленно по получении товара. Краткосрочные товарообменные компенсационные сделки обычно проводятся экспортно-импортными торговыми фирмами двух или более стран по относительно широкой номенклатуре товаров и в них может быть вовлечено большое число национальных поставщиков и потребителей, пользующихся их услугами. Поэтому экспортер может передать свои обязательства по импорту

третьей стороне. Но это нисколько не меняет сути самой сделки. Особенностью этого типа сделок является и то, что они не ограничиваются взаимной поставкой товаров, а предусматривают взаимное удовлетворение интересов контрагентов в любой другой форме. Так, краткосрочным соглашением о торговой компенсации может предусматриваться, что российская фирма покрывает 10—20% стоимости товаров, полученных от зарубежных контрагентов не встречными поставками товаров, а внесением этой суммы в рублях в российский банк на его счет. Такие условия иностранный партнер может оговорить в договоре для того, чтобы иметь возможность оплатить услуги своих агентов в России, покрыть расходы по участию в выставке и т.п.

Весьма распространенной формой встречной компенсационной торговли являются так называемые встречные закупки. При заключении такого рода сделки экспортер обязуется закупить или обеспечить закупку третьей стороной товаров импортера, составляющих по стоимости определенный процент от его собственной поставки. При этом предполагается подписание двух отдельных контрактов: одного — на первоначальный экспорт, а второго — на встречную закупку. При этом не указываются конкретные товары, закупаемые по встречным поставкам, а фиксируется только сумма и срок поставки. Основное отличие встречных закупок от краткосрочной торговой компенсации на денежной основе состоит в том, что при встречных закупках платежи по первоначальной и встречным поставкам производятся независимо друг от друга.

Сделка типа «оффсет» — это своего рода джентльменское соглашение, которое не содержит имеющего законную силу юридического обязательства экспортера в отношении встречной закупки. Однако предполагается, что экспортер согласен закупить товары у импортера на сумму, составляющую определенную долю от экспортной поставки, причем эта доля часто превышает 100 процентов. Такого рода сделки практикуются между фирмами развитых стран, и они, как правило, связаны с правительственными закупками военной техники, оборудования для атомных электростанций и других промышленных объектов, которые частично финансируются поступлениями от встречных поставок.

Содержанием сделок типа «свитч» является передача экспортером своих финансовых обязательств по встречной закупке третьей стороне, обычно крупной специализированной торговой фирме. Такая сделка избавляет экспортера от создания собственного сбытового подразделения для встречных закупок товаров, не соответствующих его основному профилю. Строго говоря, такие передачи фи-

нансовых обязательств не являются самостоятельной формой торговли и могут применяться в сочетании с любым типом встречной торговли, кроме бартера.

В отличие от всех ранее названных видов сделок особенностью авансовых закупок является то, что экспортная и импортная поставки здесь меняются местами. Экспортёр, заинтересованный в продаже своих товаров определенному партнеру, сначала закупает у него какую-либо продукцию. Тем самым в дальнейшем он освобождается от обязательства по встречным закупкам в рамках данной конкретной сделки. Схема этого типа соглашения выглядит примерно так: заинтересованные стороны подписывают контракт об авансовой закупке, в котором содержится положение, предусматривающее, что экспортный контракт будет подписан позднее; затем при его оформлении экспортер может включить в условия сделки право передачи экспортной поставки любой фирме своей страны по собственному усмотрению; выступив в качестве посредника, фирма-экспортер, передавая право на продажу товара другой фирме, взимает с нее комиссионное вознаграждение.

Рассмотренные выше виды встречной компенсационной торговли не предусматривали какой-либо производственной увязки обмениваемых партнерами товаров. Вещественное наполнение встречных поставок не определялось спецификой товаров первоначально экспорта и зависело от чисто рыночных факторов. Такого рода обмен не создавал основательных предпосылок для существования длительных устойчивых экономических отношений между партнерами разных стран. Когда же встречная торговля является частью промышленного сотрудничества, то она непосредственно увязывается с производственной сферой и создает особую классификационную группу встречных поставок, которая получила название промышленных компенсационных сделок. Компенсационные соглашения о промышленном или любом другом производственном сотрудничестве предполагают, что поставки оборудования для сооружаемых объектов будут оплачиваться встречными поставками товаров, производимых с его помощью. Такие сделки получили широкое распространение в добывающей промышленности развивающихся стран в рамках договоров о сотрудничестве по разработке природных ресурсов с крупными иностранными фирмами, но они имеют место и в обрабатывающих отраслях.

Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров различаются в зависимости от уровня и размеров поставок. Соглашения, в которых обязательства по встречным закупкам выше стоимости поставляемого оборудова-

ния, оформляются тремя группами взаимосвязанных контрактов — контрактом на поставку оборудования и предоставление технических услуг, контрактом на поставку конечной продукции на основе долгосрочного соглашения и банковским соглашением о предоставлении кредитов. Встречные закупки осуществляются в течение 20—25 лет по ценам, устанавливаемым на базе мировых цен. Сделки, в которых обязательства по компенсационным закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования, имеют специфические особенности в зависимости от отраслей промышленности. Так, во многих соглашениях вместо готовой конечной продукции предусматриваются компенсационные поставки промежуточных изделий. Цены могут устанавливаться на базе цен, определяемых фирмами, или на основе издержек производства у предприятий-поставщиков.

Среди промышленных компенсационных сделок есть и соглашения о «разделе продукции». Они, как правило, заключаются на основе договоренности о строительстве промышленных объектов, преимущественно «под ключ». Такого рода соглашения предусматривают оплату строительства предприятия поставками производимой на нем продукции в пропорции примерно от 20 до 40 процентов. Сделки о «разделе продукции» получили широкое распространение в добывающих отраслях промышленности развивающихся стран. В них подробно указываются объемы встречных поставок и методы определения цен на поставляемую продукцию. Обычно цены устанавливаются на основе мировых цен, но со значительной скидкой, которая делается в порядке вознаграждения за вклад, внесенный иностранной фирмой-участницей на стадии разведки и разработки природных ресурсов.

Встречная торговля в рамках промышленного сотрудничества иногда выступает и в форме сделок типа «развитие — импорт». Эти соглашения имеют место преимущественно в отраслях обрабатывающей промышленности и предполагают, что встречные поставки будут покрывать затраты иностранных поставщиков оборудования и услуг. В то же время в сделках «развитие — импорт» развивающиеся страны для встречных поставок используют не только продукцию построенных предприятий, но и товары своего традиционного экспорта. В связи с тем, что такой оборот дела не всегда удовлетворяет экспортера оборудования, он может переуступить свои обязательства по встречной закупке третьей стороне. Подобная переуступка именуется цессией, а третья сторона, принимающая на себя обязательства по встречной закупке, — цессионером.

Следует отметить, что товарообменные компенсационные сделки в рамках промышленного сотрудничества не всегда удовлетворя-

ют западных экспортеров оборудования. По их мнению, серьезным недостатком этой формы сотрудничества для них является длительное отвлечение средств, связанных с продолжительными сроками осуществления строительства промышленных объектов. Кроме того, сильно затруднена оценка продукции, которую предстоит закупать в будущем. Но все эти минусы перевешиваются тем обстоятельством, что крупномасштабные сделки в рамках промышленного сотрудничества закладывают прочную основу для долговременного устойчивого разделения труда между странами и тем самым являются краеугольным камнем строительства единого мирового хозяйства.

### 3. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РАЗНЫМИ ВИДАМИ УСЛУГ

В настоящее время на мировом рынке от сделок купли-продажи товаров в значительной мере обособилась реализация услуг. Хотя иногда услуга очень тесно связана с продолжением материального производства, но в целом во всем мире *под услугой принято понимать такую деятельность, которая не воплощается в материальном продукте, а всегда проявляется в некотором полезном эффекте, который получает ее потребитель.*

К основным внешнеторговым сделкам по купле-продаже услуг относятся:

операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машинотехнической продукции;

инжиниринг, или операции по торговле инженерно-техническими услугами;

арендные отношения;

операции по экспорту и импорту туристических услуг;

консультационные услуги в области информатики и совершенствования управления.

Операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машинотехнической продукции фактически представляют собой производственный процесс, совершающийся в сфере обращения и производственного или личного потребления. Он направлен на обеспечение надежной работы проданных машинотехнических изделий. Уровень предлагаемого покупателям технического обслуживания выступает как важный фактор их конкурентоспособности.

Система технического обслуживания формируется до поставки продукции на данный рынок. Она предполагает создание сбытовой сети, пунктов технического обслуживания, издание инструкций по

эксплуатации и ремонту изделий, выпуск каталогов запасных частей, изготовление специального диагностического и ремонтного оборудования и приспособлений, строительство или приобретение складов запасных частей и проведение других мероприятий.

В сфере обращения среди операций технического обслуживания выделяются предпродажный сервис и предпродажная доработка. Предпродажный сервис — это распаковка товара, исправление повреждений, полученных при транспортировке, испытание узлов и систем, инструктаж потребителей и оказание им содействия в установке или монтаже. Предпродажная доработка — это доукомплектование экспортируемой продукции с учетом требований страны-импортера и адаптации к местным условиям, замена узлов и деталей в соответствии с национальными стандартами страны-импортера, а также устранение производственных недоработок и дефектов.

В сфере потребления техническое обслуживание также включает два вида операций: обслуживание в гарантийный срок и в послегарантийное время. В первом случае предполагается оказание целого ряда услуг без дополнительной оплаты покупателем изделия — содействие в монтаже и пуске в эксплуатацию, консультирование потребителей, устранение обнаруженных дефектов, осуществление профилактических осмотров. В послегарантийный период техническое обслуживание осуществляется на коммерческих началах. Оно включает те же услуги, что и гарантийное обслуживание, а также снабжение запасными частями, ремонт изделий и их модернизацию. При этом следует иметь в виду, что надежность снабжения запасными частями также выступает как важный фактор конкурентоспособности экспортируемых машин и оборудования.

В современных условиях во внешнеэкономических сделках все более видное место занимает торговля инженерно-техническими услугами, получившими общее название инжиниринг. Они представляют собой комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов. В ходе развития техники часть инженерных работ обособилась от сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и стала самостоятельным видом внешнеэкономической деятельности. В качестве такого явления инжиниринг не воплощается в материальном продукте, а проявляется в некотором полезном эффекте, который может получить потребитель услуги. Тем не менее инжиниринг отличается от услуг в сфере конечного потребления или финан-

сов и выступает как обособившаяся сфера производственной деятельности.

Как предмет соглашения между странами инжиниринг представляет собой разного рода инженерно-консультационные услуги, необходимые покупателю для оптимизации капитальных вложений при строительстве или реконструкции промышленного предприятия или другого объекта. Соглашение может предусматривать предоставление всего комплекса услуг по проекту или только их части. Полный набор услуг и поставок, необходимых для сооружения нового объекта, называется комплексным инжинирингом. Он состоит из нескольких видов инженерно-технических услуг:

консультационный инжиниринг — это предоставление услуг по проектированию объекта, проведению технико-экономического обоснования проекта, подготовка торгов, разработка планов строительства и контроль за проведением работ;

технологический инжиниринг связан главным образом с передачей заказчику технологии, необходимой для строительства промышленного объекта и его эксплуатации, разработкой проектов по энерго- и водоснабжению, транспорту и т.п.;

строительный инжиниринг предполагает поставки оборудования, техники и монтаж установок. Инжиниринговые фирмы могут выполнять функции генерального подрядчика, привлекать к работе строительные и монтажные субподрядные фирмы, оставаясь при этом полностью ответственными за выполнение всех обязательств по контракту;

управленческий инжиниринг означает оказание заказчику услуг по организации производственной структуры и административного руководства предприятием на базе современных достижений в данной области, разработку принципов планирования производства, способов статистического учета и т.д.

Объектами инжиниринга в первую очередь являются вновь разрабатываемые проекты. В современных условиях среди них наиболее распространенные — промышленные предприятия. Объектами инжиниринга могут быть и отдельные технические, технологические, экономические, финансовые, организационные и другие мероприятия, связанные с повышением эффективности уже функционирующих предприятий во всех сферах неродного хозяйства.

Инженерно-консультационные услуги предоставляются в соответствии с заказом заинтересованной стороны и оформляются международным контрактом.

Среди сделок типа купли-продажи услуг видное место занимают арендные отношения. Международная аренда — это сдача внаем

машин и оборудования иностранному контрагенту. Этот процесс представляет собой одну из форм кредитования экспорта без передачи права собственности на товар арендатору. Владелец средств производства сдает их арендатору в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение. Арендные отношения — это взаимовыгодное дело. С одной стороны, сдача внаем машин, оборудования, судов, самолетов и другой техники позволяет арендодателю расширить экспорт производимой продукции при относительном снижении риска потерь от неплатежеспособности заказчика. С другой стороны, аренда дает возможность арендатору снизить масштабы мобилизации финансовых средств для приобретения необходимой техники, а арендные платежи выплачивать по мере получения прибыли от ее эксплуатации.

В мировой практике различают краткосрочную аренду, или рентинг, предполагающую сдачу оборудования внаем сроком от нескольких часов до одного года, среднесрочную аренду, или хайринг, предоставляемую на срок от года до трех — пяти лет, и долгосрочную аренду, или лизинг, предусматривающую сдачу имущества внаем на три — пять и более лет.

Наибольшее распространение в международных арендных отношениях получил лизинг. Его развитие связано с инвестиционной и внедренческой деятельностью. Лизинговые компании могут быстро удовлетворить нестандартные потребности контрагентов в машинах, аппаратах, производственных мощностях для пуска опытно-экспериментальных установок, а также в других товарах. Лизинговые операции выступают в двух разновидностях — в виде финансового лизинга и производственного, или оперативного, лизинга. Финансовый лизинг предусматривает в течение срока действия соглашения полное возмещение всех расходов арендодателя и обеспечение ему установленной прибыли за счет арендных отчислений. Характерной чертой финансового лизинга является невозможность расторжения договора в течение так называемого основного срока аренды, т.е. времени, когда должно произойти возмещение расходов арендодателя. По истечении же срока действия соглашения арендатор может вернуть предмет аренды, подписать новое соглашение на аренду, купить этот предмет по остаточной стоимости. Производственный, или оперативный, лизинг представляет собой сделку на срок, который меньше амортизационного периода оборудования. По окончании условленного времени предмет аренды возвращается собственнику или арендатор заключает с ним новое соглашение. В производственном лизинге арендные ставки обычно выше, чем в финансовом, так как собственник оборудования, не имея гарантии

полной окупаемости затрат, вынужден учитывать возможный коммерческий риск и повышает цены на услуги.

В практике международных экономических отношений существует экспортный и импортный лизинг. В первом случае лизинговая компания закупает оборудование у национальной фирмы и предоставляет его зарубежному арендатору. При импортном лизинге происходит обратное действие — лизинговая компания приобретает оборудование у иностранной фирмы и предоставляет его в аренду отечественному предпринимателю. Арендные отношения типа лизинга относятся к числу сложных внешнеэкономических операций. Для их проведения требуются средства для предоставления кредитов, солидные капитальные вложения в создание баз технического обслуживания, а также в подготовку местных кадров. Лицензионными операциями занимаются как промышленные предприятия, так и специализированные фирмы. В настоящее время все формы международного лизинга контролируются, как правило, транснациональными банками и корпорациями.

К сделкам по купле-продаже услуг относятся, конечно, и туристические услуги. Туристы — это лица, выезжающие за границу и не занимающиеся там оплачиваемой деятельностью. В настоящее время международный туризм получил широкое распространение и стал высокодоходной отраслью экономик многих стран мира. Виды туристических услуг, предлагаемых в качестве товара на мировом рынке, самые разнообразные. Здесь и услуги по размещению туристов в гостиницах, пансионатах, мотелях, услуги по обеспечению питанием, по удовлетворению культурных потребностей туристов, услуги, направленные на удовлетворение деловых интересов туристов, участвующих в конгрессах, симпозиумах, конференциях, ярмарках и т.д. Туристические услуги предлагаются либо в отдельности по выбору, либо в комплексе, который предоставляют так называемые инклюзив-туры и пэкидж-туры. Последние предполагают предоставление клиенту полного комплекса услуг и обычно организуются по определенной, заранее рекламируемой программе.

Наконец, во внешнеторговых сделках по купле-продаже услуг прочное место в последнее время заняли консультационные услуги в области информации и совершенствования управления. Круг их разнообразен. Среди них получили широкое распространение так называемые аудиторские услуги, предусматривающие проверку коммерческой и финансовой хозяйственной деятельности, разработку предложений по ее совершенствованию, консультации по вопросам налогообложения и т.п. Эти услуги оказываются хозяйственно самостоятельным предприятиям. Подготовленные аудиторами заключе-

ния о состоянии финансового положения клиентов служат основанием для подтверждения реальности балансов предприятий и соблюдения ими правил бухгалтерского учета, что позволяет правильно производить расчеты и платежи, связанные с уплатой налогов. Кроме проверок аудиторы могут производить консультации по бухгалтерскому учету, налогообложению, менеджменту, маркетингу и по другим вопросам.

В группе консультационных услуг в области информации и совершенствования управления имеются и операции по обслуживанию товарооборота. Это операции по международным перевозкам грузов, по хранению грузов и их страхованию, операции по международным расчетам и ряд других.

#### 4. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ ПО КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ТВОРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В этой внешнеторговой группе сделок различают *торговлю результатами научно-технических исследований и торговлю объектами авторского права*. Соглашения по обмену научно-техническими знаниями связаны с куплей-продажей итогов исследовательских работ, представляющих не только научную, но и коммерческую ценность. В отличие от международной торговли вещественными предметами в операциях по торговле научно-техническими знаниями присутствуют продукты интеллектуального труда, выступающие в форме патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов, а также технические знания и опыт, объединенные понятием ноу-хау.

Патент — это документ, выданный государственным органом изобретателю, удостоверяющий его авторство и исключительное право на использование изобретения. Он дает владельцу титул собственника на изобретение и защищает его не только от местных, но и от иностранных конкурентов. Действует на территории той страны, где выдан. Но патент может быть куплен другой стороной и тогда действует и на ее территории. В группе внешнеторговых сделок по купле-продаже итогов творческой деятельности большое место принадлежит торговле лицензиями. Лицензионные операции означают предоставление права на использование иностранных научно-технических достижений на основе специальных лицензионных соглашений. Суть лицензионных операций состоит в предоставлении патентовладельцем-лицензиаром своему торговому партнеру-лицензиату права на промышленное и коммерческое использование изобретения, которое было запатентовано в его стране, на определенный срок

и за определенное вознаграждение. Кроме предоставления права на использование изобретения и связанным с ним ноу-хау, лицензионные соглашения охватывают также ряд дополнительных обязательств лицензиара по предоставлению лицензиату помощи в применении новшеств, являющихся предметом соглашения.

Заметное место во внешнеэкономических сделках по купле-продаже результатов творческой деятельности занимает возмездный обмен продукцией научно-исследовательской работы в области науки, производства, медицины и т.д. Речь идет о заключении сделок по выполнению заказных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, исполнению заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспериментов и т.д.

Что касается международного оборота объектами авторского права, то он охватывает операции по приобретению прав на постановку театральных спектаклей, кинофильмов, прокат телепрограмм, переводов и издание научной и художественной литературы и операции в других сферах духовной жизни.

## **5. СПОСОБЫ ОФОРМЛЕНИЯ И ПОРЯДОК ПОДПИСАНИЯ СДЕЛОК ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Все виды коммерческих переговоров на мировом рынке заканчиваются официальным оформлением и подписанием торговых контрактов или договоров. Наиболее распространенным способом оформления контракта является подписание его продавцом и покупателем после завершения личных бесед. При этом моментом заключения сделки считается дата подписания контракта заинтересованными сторонами. Если же персональные встречи не привели к окончательному решению вопроса, то его дальнейшее обсуждение осуществляется в ходе переписки или разговоров по телефону. Затем инициативная сторона берет на себя обязательство подготовить согласованный текст контракта и, подписав его, отправляет на утверждение в двух экземплярах своему партнеру. Последний, подписав оба документа, один из них возвращает контрагенту. В этом случае считается, что договор подписан между отсутствующими сторонами.

Сделка купли-продажи оформляется также путем безусловного акцепта твердой оферты продавца. Оферта — это формальное предложение определенному лицу заключить сделку на поставку товаров с указанием всех необходимых для этого условий. Если покупатель

согласился со всеми условиями, то контракт считается заключенным, а датой его вступления в силу считается время получения офферентом ответа покупателя с его безусловным акцептом. При наличии такой договоренности сторон контракт можно и не оформлять, так как его заменяют два документа — офферта и акцепт. Оформление внешне-торговых сделок путем безусловного акцепта твердой офферты продавца широко распространено среди зарубежных предпринимателей, но им начинают пользоваться и российские участники внешне-экономических связей.

Порядок подписания и форма внешне-торговых контрактов регулируются законодательством. В соответствии с принятым ныне порядком внешне-торговые соглашения должны заключаться в письменном виде, что подразумевает не только письменное оформление самого контракта, но и обмен письмами, телеграммами, телексами, подписанными представителями направляющей их стороны. Возникшие на основе международной сделки права и обязанности сторон определяются на основе законов страны, где она совершена, если партнеры не сделали оговорок на этот счет. Подобным же способом определяется возникновение и прекращение права собственности на предмет сделки. Наконец, если не сделано специальной оговорки сторон, то право собственности на вещь, находящуюся в пути во внешне-торговой сделке, определяется по закону той страны, из которой эта вещь отправлена.

Итак, товарный обмен между странами принимает самые разнообразные виды — обычные экспортно-импортные операции, разные формы встречной компенсационной торговли, аренда и другие, вплоть до сделок по торговле объектами авторского права. Но какой бы вид ни носил обмен, он всегда сопутствует тому или иному виду специализации. Специализацию и обмен нельзя разрывать, ибо только их единство и составляет функционирующую систему международного разделения труда. В связи с этим важно подчеркнуть, что разделение труда между сторонами может осуществляться как на основе специальных соглашений о развитии того или иного вида специализации с дополнительными протоколами к этому соглашению об уровнях взаимных поставок товаров, так и путем заключения различного рода торговых контрактов о купле-продаже товаров и услуг без какого-либо упоминания о специализации. Во втором случае стороны, подписав контракты, в соответствии с их содержанием сами осуществляют специализацию своих предприятий, ориентированных на производство экспортной продукции. Это означает, что при любом из двух указанных типов соглашений происходит процесс международного обобществления производства.

## Лекция 5

### МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК КАПИТАЛОВ И КРЕДИТОВ

#### 1. ВЫВОЗ И МИГРАЦИЯ КАПИТАЛА

Международное разделение труда реализуется не только путем обмена товарами и услугами, но и путем вывоза и ввоза капиталов. Процесс этот получил широкое распространение в конце XIX — начале XX вв. **Вывоз капитала** — это перемещение за границу стоимости в денежной или товарной форме в целях систематического получения прибылей или достижения других экономических, а также политических выгод. Иными словами, суть вывоза капитала сводится к изъятию части финансовых или материальных ресурсов из процесса национального экономического оборота в одной стране и включение их в производственный процесс в других странах. В итоге за границу переносится уже не акт реализации прибавочной стоимости, заключенной в экспортируемых товарах, а сам процесс ее создания. Таким образом, вывоз, или экспорт, капитала — это логическое продолжение сути капитала, его самоутверждение как само-возрастающей стоимости.

Перемещение капитала из одной страны в другую связан прежде всего с опережением внутреннего экономического развития вывозящей страны по сравнению с ростом ее внешней торговли. Необходимость экспорта капитала вызывается образованием в промышленно развитых странах «избытка» капитала, что обусловлено его перенакоплением, т.е. когда падение нормы прибыли в национальной экономике не компенсируется повышением ее массы.

Возможность же вывоза капитала возникает в связи с тем, что к концу XIX в. целый ряд отсталых стран уже фактически втянуты в мировое хозяйство, во многих из них осуществлено или начато строительство главных железнодорожных линий, обеспечены элементарные условия развития промышленности — часть крестьян потеряла землю, группы ремесленников разорились и ищут работу, а другие сделали накопление денежных средств и готовы принять участие в более быстром развитии товарного производства.

Как свидетельствует статистика, в послевоенное время объемы внешней торговли постоянно увеличивались, но очень часто этот рост был связан с перемещением капитала, т.е. экспорт капитала стал средством поощрения вывоза товаров за границу. Это происходило в силу следующих обстоятельств:

вывоз капитала в товарной форме означает поставки машин, оборудования, комплектов предприятий;

вывоз капитала — это кредиты, предоставляемые на покупку товара преимущественно в стране-кредиторе;

вывоз капитала — это внутрифирменные поставки товаров в рамках ТНК.

С помощью вывоза капитала частично решаются сложные проблемы нормального функционирования процесса капиталистического воспроизводства, увеличивается товарный экспорт стран. В результате этого растет внутренний спрос капиталозэкспортирующей страны на машины и оборудование и таким путем нейтрализуется тенденция нормы прибыли к понижению.

Обращает на себя внимание тот факт, что и в современный период имеются все необходимые предпосылки для перемещения капиталов через границы независимых государств, которые еще больше усиливаются в связи с дальнейшим развитием международного разделения труда и международной кооперации производства.

Экспорт капитала осуществляется в самых разнообразных формах, что обусловлено определенными принципами его функционирования. Так, в зависимости от характера использования капитала экономисты выделяют две традиционные формы его вывоза: предпринимательский, т.е. производительный, и ссудный.

Предпринимательский капитал означает организацию за границей филиалов, дочерних предприятий, смешанных предприятий с участием местного капитала в промышленности, торговле и других отраслях. Предпринимательский капитал выступает в двух видах: в качестве портфельных инвестиций и в виде прямых инвестиций.

Портфельные инвестиции представляют собой такие капиталовложения, которые на связаны с прямым контролем над зарубежными предприятиями и реализуются путем покупки ценных бумаг иностранными компаниями. Количественно они, как правило, составляют менее 10% акционерного капитала.

К прямым инвестициям Международный валютный фонд относит образование собственных компаний, а также капиталовложения в иностранные предприятия, составляющие не менее 25%. Статистика же США, ФРГ, Японии прямыми инвестициями считает те, которые достигают 10 и более процентов акционерного капитала и дают возможность контролировать предприятие<sup>1</sup>. Таким образом, прямые капиталовложения означают организацию за границей собственного производства или владения контрольным пакетом акций местной компании.

---

<sup>1</sup> Политическая экономия / Под ред. В. Радаева М., 1992 С. 360

В последние десятилетия прямые инвестиции обнаружили тенденцию к ускоренному росту. Если в середине 60-х гг. общий объем прямых иностранных инвестиций составлял 108 млрд. долл., то на конец 1995 г. он достиг 2,6 трлн. долл.<sup>1</sup>

Усилилась неравномерность вывоза зарубежных прямых капиталовложений. С середины 60-х гг. быстро возрастали иностранные инвестиции таких стран, как ФРГ и Япония. Среднегодовые темпы прироста их прямых иностранных капиталовложений в два с лишним раза выше, чем у США. В связи с этим обострилась конкуренция в борьбе за сферы приложения капитала.

В отличие от предпринимательского вывоз ссудного капитала означает, что средства вывозятся в виде внешних займов, кредитования внешнеторговых поставок, вкладов в иностранные банки. Кстати, первоначальной формой помещения капиталов за границей являлись займы, которые выдавались иностранным правительствам, переживавшим в данный период острые денежные затруднения. Ссудный капитал отличается от предпринимательского тем, что при вывозе предпринимательского инвестор получает прибыль, а при выдаче ссуды — ссудный процент.

Следует подчеркнуть, что в последние годы в связи с укреплением позиций транснациональных банков увеличился и вывоз ссудного капитала, который по темпам роста обгоняет экспорт предпринимательского капитала. Это касается всех направлений, в том числе и экспорта ссудного капитала в развивающиеся государства.

В зависимости от формы собственности вывозимый капитал делится на частный и государственный. Частный вывозится преимущественно в предпринимательской форме как функционирующий капитал. Государственный же капитал обычно вывозится в ссудной форме. Но отличие не только в этом, поскольку транснациональные банки также вывозят ссудный капитал. Принципиальная разница состоит в том, что вывоз государственного капитала не связан с избыточным капиталом, так как в госбюджетах нет избыточных средств. Он имеет политическую окраску и приносит заимодавцам высокие доходы от взимания процентов.

В начальный период своего становления экспорт капитала шел из индустриальных стран в аграрные, преимущественно в той или иной степени зависимые от них государства. Так, Англия и Франция инвестировали свои средства в Индию, Египет, Алжир, Сирию и

---

<sup>1</sup> Указ соч.; Авдокушин Е. Международные экономические отношения. М., 1996. С. 52

другие колонии. США направляли капиталы в страны Латинской Америки, а Германия — в Юго-Западную Африку.

В то же время нередко капитал переливался из промышленно развитых стран (ПРС) с замедленными темпами экономического роста в страны, где пульс хозяйственной жизни бился более сильно, например, из Англии в США или из Франции и Англии в Германию. Наблюдалось и обратное движение капитала между этими странами, что было обусловлено отставанием роста внутреннего рынка от быстро развивающихся национальных экономик Соединенных Штатов и Германии. Так, США, ввозя английский капитал, в то же время сделали значительные инвестиции в Англии.

Отраслевые направления иностранных капиталных вложений определялись уровнем экономического развития принимающих государств. Например, в промышленно развитых странах иностранный капитал включался в производство таких готовых изделий, которые предполагают применение передовой техники и технологии. Напротив, в слаборазвитых странах, нуждавшихся в машинах, оборудовании, он сначала шел в горную, горнорудную, металлургическую и другие базовые отрасли, а также в кредитную систему и инфраструктуру, осуществлял освоение их естественных богатств. Затем иностранный капитал переходил к финансированию отраслей обрабатывающей промышленности, в первую очередь наименее сложных, рассчитанных на организацию массового производства.

Тот факт, что в странах менее развитых иностранный капитал внедряется сначала в базовые отрасли и инфраструктуры, подтверждает исторический опыт России. Так, инвестиционная деятельность зарубежных компаний началась в нашей стране с участия в строительстве железных дорог. В 1834 г. русскому правительству был предложен проект о создании разветвленной железнодорожной сети. И уже в 1838 г. под руководством Антона фон Герстнера была сооружена первая железная дорога Петербург — Царское село — Павловск. К началу XX в. в России было построено 50 тыс. верст железнодорожных путей, из которых 35 тыс. верст было возведено с участием иностранного капитала. Основными кредиторами этого строительства были банкиры Парижа, Лондона и Амстердама, которые предоставили русскому правительству на эти цели огромные по тем временам займы в 1,5 млрд. золотых рублей.

В такие базовые отрасли России, как горная, горнорудная, металлургическая, было вложено 70% всех иностранных инвестиций. Крупные средства были вложены Германией в российскую электротехническую и добывающую промышленность, а Англией — в нефтеперерабатывающую. Бельгийский и французский капитал видное

место занимал в электрификации нашей страны. Как видим, иностранные капиталовложения делались в основном в производство средств производства. В 1914—1915 гг. их доля в группе А составляла 60%, а в группе Б — только 18%.

В 1950—1960 гг. произошло ускорение темпов экономического развития в промышленно развитых странах. Эта ситуация оказала противоречивое влияние на вывоз капитала. С одной стороны, в промышленно развитых странах открылись новые сферы приложения капитала. Значительную часть так называемого избытка капитала стали поглощать военные отрасли, а другие части направлялись на расширение инфраструктуры, на развитие сферы услуг, науки, здравоохранения и образования. С другой стороны, ускорение темпов экономического развития обеспечило огромную концентрацию капиталов промышленных корпораций и централизация банковских ресурсов, что содействовало созданию дополнительных стимулов расширения вывоза капитала.

Изменение экономической ситуации обусловило возникновение новых явлений в вывозе капитала. Если раньше инвестирование предпринимательского капитала в иностранную экономику происходило в форме образования собственных фирм или путем вложения средств в национальные акционерные общества принимающей страны, то теперь возникли новые формы инвестирования. К их числу можно отнести следующие:

создание совместных предприятий;

сооружение предприятий «под ключ»;

договор типа «продукт — в руки», который в отличие от сооружения предприятий «под ключ» предусматривает подготовку иностранной фирмой местных специалистов для сооружаемого объекта;

соглашения о разделе продукции;

договоры о «рискованных проектах» преимущественно в области разработки добычи нефти;

лицензионные соглашения, в том числе так называемые франчайзинг, предоставляющие покупателю лицензии дополнительные услуги в области управления в обмен на обязательство «уважать некоторые правила компании-поставщика».

Специфической формой инвестирования капитала стал экспорт технологии. При реализации этой формы компания — поставщик элементов технологии (патенты, лицензии, торговые марки, управленческий опыт и т.д.) в качестве вознаграждения получает часть прибыли принимающего предприятия. Здесь экспорт технологии имеет черты продажи и ссуды: научно-технические достижения продаются на определенный срок, но их собственником остается прода-

вещ. При этом экспорт технологии иногда обуславливается получением части акций приобретающей ее фирмы. Как видим, экспорт технологии представляет собой не только вывоз специфического товара, но и экономического отношения по поводу вывоза капитала.

Новые формы хотя и не заменяют собой традиционных прямых инвестиций, но получают все более широкое развитие. Они распространяются преимущественно в отраслях, работающих не на экспорт, а на внутренний рынок принимающих стран и использующих при этом зрелую, а не передовую технологию.

Важную роль в развитии новых форм инвестиций играют крупные фирмы и корпорации, особенно ТНК, которые научились быстро менять свою стратегию проникновения на рынки других стран. Нередко они расчлняют традиционные прямые инвестиции на отдельные блоки — капитал, технологию, управленческий опыт, предоставляя странам-импортерам все эти элементы по частям. Такая гибкость дает фирмам-поставщикам двойную выгоду. Во-первых, инвесторы получают возможность с выгодой для себя определять цены на каждый из отдельных элементов капитальных вложений. Во-вторых, они таким образом скрывают переводы прибылей в передачах финансовых средств материнским компаниям за использование технологии и различного рода услуг в этой области.

Следует отметить, что большая часть вывозимых капиталов является собственностью крупных компаний. Это и понятно. Подобные фирмы занимают ведущие позиции в экспорте капитала потому, что существует тесная взаимозависимость между масштабами предприятия и наличием в его руках финансовых и иных преимуществ, необходимых для проведения зарубежных инвестиций. Однако несмотря на это в последнее время получили большие возможности в вывозе капитала мелкие и средние фирмы и даже приобрели некоторые преимущества по сравнению с крупными компаниями. Для малых и средних предприятий вывоз капитала связан с продвижением товаров на зарубежные рынки.

Западные инвесторы получили в последнее время серьезную поддержку из-за изменения системы финансирования различных проектов. Если раньше эту задачу, как правило, полностью брали на себя фирмы-поставщики, то ныне все чаще выступают независимые финансовые компании или банки. Так, появление транснациональных банков ускорило финансирование крупных промышленных проектов в странах, импортирующих капитал. Появилась форма совместного финансирования проектов, которая предполагает участие нескольких банков в поддержке проекта, а затем раздел рынка между

партнерами. Немалую роль играет и развитие рынка евровалют, который широко раздвинул возможности импорта капитала.

Заметно изменилась и роль государства в деле вывоза капитала за границу. Хотя частные инвестиции по-прежнему увеличиваются быстрее государственных, но этот рост происходит в значительной мере за счет реинвестиций прибылей, полученных от уже вложенного капитала. А вот доля государственных средств с начала 70-х гг. составила около половины всех финансовых ресурсов, вывозимых из промышленно развитых стран в развивающиеся государства.

Но государство не ограничивается своей ролью крупнейшего экспортера капитала. Одновременно возросло его значение как гаранта вывоза частного капитала. Так, во всех промышленно развитых странах созданы специальные государственные организации и банки, занимающиеся страхованием экспортных кредитов. Например, в США эту функцию выполняет Экспортно-импортный банк.

Влияние государства на международные инвестиции проявляется также в создании ряда международных кредитно-финансовых учреждений, с помощью которых государственные денежные средства инвестируются в разных странах. К их числу относятся Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международный валютный фонд (МВФ), Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР). В Европе организованы Европейский инвестиционный банк, а также Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и другие.

Наконец, ускорение темпов экономического развития не только сократило «излишки» для экспорта капитала, но привело в промышленно развитых странах к увеличению потребностей в иностранном капитале. В связи с этим в последние десятилетия, особенно начиная с 60-х гг., произошли коренные изменения в географических направлениях экспорта капитала. Если до Второй мировой войны 70% всех долгосрочных капитальных вложений направлялись в колониальные и зависимые страны, то сейчас 70% приходятся на промышленно развитые страны. Исчезло и четкое деление на страны-экспортеры и страны-импортеры. Достаточно сказать, что ведущий экспортер капитала США с 1985 г. превратились в крупнейшего международного должника. В 1994 г. США оказались должны остальному миру 555,7 млрд. долл.<sup>1</sup>

Возникло новое понятие в вывозе капитала — миграция капитала, т.е. взаимопроникновение капиталов промышленно развитых стран. Эта миграция капитала происходит на нескольких уровнях. С

---

<sup>1</sup> Деловой мир 1994 9 сент.

одной стороны, существует макроуровень миграции, т.е. межгосударственный перелив капиталов, который отражается статистически в платежных балансах стран. С другой стороны, различают микроуровень миграции, когда транснациональные и многонациональные корпорации перемешают капиталы через национальные границы, используя трансфертные цены. Вот это движение капиталов по внутрикорпорационным каналам не совпадает с официальными данными о вывозе капитала.

С 60-х и до конца 70-х гг. районом наибольшей миграции капиталов являлась Западная Европа. Это было обусловлено развитием интеграционных процессов. Перекрестное движение инвестиций осуществлялось как за счет взаимных вложений стран ЕЭС, так и по линии притока капиталов из третьих стран — США, Японии и др. Напротив, в 80-е гг. Соединенные Штаты стали самым мощным центром притяжения иностранного капитала, что в значительной степени связано с политикой правительства Р. Рейгана, резко поднявшего процентные ставки.

Существует несколько причин взаимопроникновения капиталов промышленно развитых стран. Одна из первых причин миграции капиталов связана с ухудшением инвестиционного климата в развивающихся государствах. 50—60-е гг. характеризовались большим размахом национально-освободительного движения, национализацией иностранной собственности. Теряют свое значение такие факторы, как дешевые производственные ресурсы, в том числе и рабочая сила. Переход к новым технологиям сберегает сырье и требует высококвалифицированного труда. Вторая причина переориентации экспорта капитала от развивающихся государств к промышленно развитым странам состоит в том, что в последних легче создать в обрабатывающей промышленности крупномасштабное производство наукоемкой продукции, которое обеспечено здесь высококвалифицированными кадрами, финансовыми средствами и имеет емкие внутренние рынки. Третья группа причин обусловлена развертыванием НТР. В этот период развития мирового хозяйства появился новый мотив для перекрестного движения капиталов — стремление как можно шире использовать научно-технические достижения отдельных индустриальных стран. С целью доступа к передовой технологии этих стран там создаются филиалы, открываются совместные предприятия и другие организации. Четвертая причина взаимного движения капиталов промышленно развитых стран сводится к желанию мелких и средних фирм обойти таможенные барьеры интеграционных группировок, затрудняющих ввоз товаров из третьих стран. Наконец, остаются и обычные мотивы вывоза капитала — желание

получить максимально высокую прибыль. Для этого используется разница в норме прибыли, различия в налогообложении, в ценах на сырье и материалы.

Говоря об изменениях географии экспорта капиталов, следует обратить внимание и еще на один интересный факт. В настоящее время происходит перекрестное движение капитала не только между промышленно развитыми странами, но и между ними и развивающимися государствами. Мы являемся свидетелями экспорта капитала из некоторых развивающихся государств, прежде всего нефтедобывающих стран ОПЕК, в развитые страны. Это направление вывоза капитала дает развивающимся государствам высокие доходы, а также укрепляет их экономическую взаимосвязь с ПРС.

Вывоз капитала имеет неоднозначные экономические последствия как для развивающихся, так и для промышленно развитых стран. Рассмотрим сначала экономические последствия вывоза капитала по традиционному направлению из промышленно развитых стран в развивающиеся государства. Так вот, для ПРС вывоз капитала способен приводить к некоторому застою, так как уменьшает их инвестиционные возможности. Но в то же время вывоз капитала из развитых в развивающиеся страны создает возможность получить серьезную экономическую выгоду. Например, такая ситуация складывается в том случае, когда условием займа становится расходование его части на покупку товаров в стране-кредиторе.

Для развивающихся государств ввоз иностранного капитала также имеет двойственное значение. С одной стороны, иностранный капитал может оказать негативное влияние на национальную экономику. Это делается путем создания препятствий росту национального капитала, поддержки одностороннего, преимущественно сырьевого, развития народного хозяйства или путем прямого очевидного ограбления. Последние явления связаны с тем, что из развивающихся государств вывозят прибыли в огромных масштабах. Так, в 1980 г. при поступлении прямых инвестиций в развивающиеся государства в размере 7,6 млрд. долл. в качестве прибыли из них было вывезено 15,8 млрд. долл. Такое же положение сложилось и по части ссудного капитала. В 1985 г. поступления ссудного капитала в развивающиеся государства оценивались в 74 млрд. долл., а выплаты — в 147 млрд. долл. Все это лишило развивающиеся государства четверти их экспортной выручки<sup>1</sup>.

Что касается экономических последствий миграции капитала между собственно промышленно развитыми странами, то вывоз ка-

---

<sup>1</sup> Политическая экономия / Под ред. В. Радаева. М., 1992. С. 369.

питала из одной страны в другую страну усиливает конкуренцию и побуждает национальную промышленность подтягиваться до уровня промышленности передовых стран. Так, японские компании «Ниссан», «Тойота» и «Хонда» организовали свои филиалы в США, на которых в 5—6 раз больше роботов, чем на американских предприятиях. Американские корпорации вынуждены изыскивать внутренние резервы, чтобы выдержать конкуренцию со стороны японских предприятий. Каждая промышленно развитая страна, вывозящая капитал, в какой-то мере ослабляет свою экономику. Но в то же время эта страна является не только экспортером, но и импортером, что компенсирует отмеченное ослабление.

## 2. МИРОВОЙ РЫНОК ССУДНЫХ КАПИТАЛОВ

Миграция денежного капитала осуществляется между странами через механизм мирового рынка ссудных капиталов. Этот рынок представляет собой совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран. Его основная функциональная задача состоит в том, чтобы собирать и перераспределять финансовые ресурсы во всемирном масштабе.

Мировой рынок ссудных капиталов имеет свою специфическую структуру управления, основой которой являются профессиональные участники рынка, выступающие в роли посредников между заемщиками и кредиторами разных стран. К их числу относятся финансовые компании, фондовые биржи, крупнейшие транснациональные банки и другие кредитно-финансовые учреждения. Все эти финансовые организации собирают огромные денежные средства, поступающие на мировой рынок капиталов от официальных институтов, частных корпораций, пенсионных фондов, банков, страховых компаний и т.д. Основными же заемщиками на мировом рынке капиталов являются государственные органы, ТНК, международные и региональные организации.

Мировой рынок ссудных капиталов возник на базе национальных рынков развитых стран — США, Англии, Франции, Германии, Швейцарии, которые сформировали систему перелива капиталов в рамках мирового хозяйства, что отражает естественный процесс объединения рынков промышленно развитых стран. Объективной основой формирования рынка ссудных капиталов явились дальнейшее развитие МРТ и интернационализация производства на его основе.

В настоящее время мировой рынок ссудных капиталов включает в себя целый ряд международных финансовых центров, которые

собирают и перераспределяют по всему миру огромные массы ссудных капиталов. В этих центрах производится подавляющая часть всех международных валютных, депозитных, кредитных, эмиссионных и страховых операций.

Важнейшим финансовым центром мира является Нью-Йорк, где расположен емкий рынок капитала США. Это комплексный рынок ценных бумаг, велика его роль в выпуске акций и облигаций. Нью-Йоркская фондовая биржа — крупнейшая фондовая биржа в мире.

В Европе ведущим финансовым центром по праву считается Лондон, так как он занимает первое место по валютным, депозитным и кредитным операциям. Здесь же располагается большой рынок драгоценных металлов. В то же время в Западной Европе крупными финансовыми центрами стали Цюрих и Франкфурт-на-Майне, специализирующиеся на предоставлении долгосрочных займов, а также Люксембург, занимающийся осуществлением краткосрочных и среднесрочных кредитных операций.

В последние десятилетия выросли новые финансовые рынки на Востоке — в Токио, Сингапуре, Гонконге. Этому способствует быстрое развитие экономики Японии и других азиатских регионов, которые завоевывают прочное положение в мировой торговле и превращаются в кредиторов западных стран.

Наконец, совсем недавно возникли финансовые центры на бывших задворках мирового хозяйства — Бахрейне, Панаме, на Багамских, Каймановых и нидерландских Антильских островах. Они функционируют на офшорных началах, т.е. финансовые операции здесь не подвергаются национальному регулированию. Как правило, они имеют льготные валютные режимы, что и привлекает сюда транснациональные банки и корпорации. В этих налоговых гаванях иногда лишь регистрируются сделки, совершаемые в различных частях света.

Центральным звеном современного мирового рынка ссудных капиталов является так называемый рынок евровалют, который сформировался на рубеже 60-х гг. Его возникновение было вызвано медленным развитием международных финансовых операций, контролируемых национальными правительствами, и отвечало требованиям роста мирового хозяйства.

Еврорынок — это вненациональный рынок ссудных капиталов. Слово «евро» в данном случае не означает, что рынок ограничен пределами Западной Европы, а свидетельствует о том, что определенная валюта — доллар, марка, фунт и т.д. — находится на счетах иностранных банков, которые используют ее для предоставления ссуд. При этом ссудные операции на еврорынке производятся в

валюте, являющейся иностранной как для кредитора, так и для заемщика. Например, коммерческий банк в Париже предоставляет кредит турецкому бизнесмену в немецких марках. Евровалютные операции проводятся на особых банковских счетах, изолированных от счетов в национальных валютах. Они не контролируются государственными финансовыми организациями. Отсутствие государственного контроля за деятельностью еврорынка стало мощным стимулом для его развития.

Операции рынка евровалют сосредоточились в основном в крупнейших финансовых центрах Западной Европы — Лондоне, Париже, Цюрихе и других городах. Крупные партии валют поступают из США и Западной Европы. Эти же регионы являются крупнейшими заемщиками евровалют, да еще Япония, Канада и Швеция.

Следует отметить, что деятельность рынка евровалют с момента его формирования развивалась высокими темпами. Если в 1979 г. общий объем его операций составил 1 трлн. долл., то в 1988 г. он уже превысил 5 трлн. долл.<sup>1</sup>

### **3. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ КАПИТАЛОВ**

Формой движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений является международный кредит. Эта финансовая операция связана с предоставлением заемщику валютных ресурсов на условиях возвратности, срочности и уплаты процентов.

Международный кредит выступает в разных видах. Их можно классифицировать по нескольким главным признакам, характеризующим отдельные стороны.

По срокам международные кредиты подразделяются на краткосрочные до одного года, на среднесрочные до пяти лет и долгосрочные свыше пяти — семи лет.

В зависимости от субъектов кредиты делятся на частные, предоставляемые фирмами, банками, правительственные и кредиты международных валютно-финансовых организаций и региональных банков развития.

По своему целевому назначению международные кредиты подразделяются на связанные и финансовые. Связанные кредиты имеют строго целевой характер, закрепленный в кредитном соглашении. К

---

<sup>1</sup> Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И. Фаминского 1994. С 119.

ним относятся, в частности, коммерческие кредиты, предоставляемые на закупку определенных товаров или оплату услуг, и инвестиционные кредиты, предназначенные для строительства конкретных объектов. Финансовые кредиты в отличие от связанных не имеют строго целевого назначения. Они могут быть использованы по усмотрению заемщика на любые цели, включая погашение задолженности, инвестирования в ценные бумаги, прямые капиталовложения.

С точки зрения формы предоставления различают товарные и валютные кредиты. В товарной форме выступают преимущественно коммерческие (фирменные) кредиты, а в денежной — финансовые.

Мировой рынок капиталов в широком смысле слова охватывает всю совокупность международных кредитных операций. Однако на практике это понятие употребляется в узком смысле и распространяется лишь на свободную миграцию ссудного капитала между странами. В него не включаются, в частности, межгосударственные кредиты, прямое кредитование внешней торговли и другие связанные кредитные операции. Регулярно публикуемая статистика международных и национальных рынков капиталов содержит только данные о финансовых кредитах, облигационных займах и новых финансовых инструментах.

Рассмотрим более внимательно указанные выше виды кредитных операций. Начнем с частных кредитных операций по срокам. Так вот, международный краткосрочный кредит до одного года, как правило, применяется при кредитовании внешней торговли преимущественно сырьевыми товарами или при международном обмене услугами. С помощью международного кредита от одного года до пяти лет традиционно финансируется экспорт машин и оборудования. А долгосрочный кредит, предоставляемый на срок свыше пяти или семи лет, используется для финансирования крупномасштабных проектов на компенсационной основе или при сооружении других объектов промышленности или инфраструктуры.

Что касается субъектов, то кроме частных банков и фирм международные кредиты предоставляют и другие заимодавцы. Например, важным видом международного кредита являются правительственные займы. В 70—80-е гг. они предоставлялись преимущественно промышленно развитыми странами развивающимся государствам. В настоящее время особенностью развития международного кредита стало то, что правительства выступают не только активными участниками международных кредитных отношений в роли кредитора или заемщика, но и в позиции гаранта процесса кредитования. Так, государства широко практикуют кредитование экспорта и страхование экспортных кредитов как средства конкурентной борьбы на

мировых рынках. Для осуществления операций по страхованию внешнеторговых кредитов и предоставления гарантий по ним созданы и специальные банки.

Наряду с частными и государственными организациями после второй мировой войны предоставлением кредитов стали заниматься международные валютно-финансовые учреждения — МВФ, МБРР и др. Причем получение кредита у международных организаций часто служит основанием для кредитования страны частными банками.

Коснемся теперь частных кредитных операций по целевому назначению — финансовых и связанных. Наиболее распространенным видом финансовых кредитов являются синдицированные еврокредиты, источником которых служат ресурсы евровалютного рынка. Как правило, такие кредиты организуют крупные коммерческие банки, возглавляющие консорциумы и составляющие с заемщиками условия кредитования. Срок ссуды чаще всего составляет от пяти до десяти лет. Еврокредиты обычно предоставляются на условиях *roll over*. Это означает, что процентная ставка не фиксируется на весь срок кредита, а регулярно пересматривается каждые три или шесть месяцев в соответствии с изменением стоимости на международном денежном рынке.

В 80-е гг. увеличилась роль облигационных займов как формы привлечения долгосрочных средств с международных и национальных рынков капитала. Условия облигационных займов отличаются большим разнообразием. Процентная ставка может фиксироваться на весь срок займа или регулярно пересматриваться в соответствии с конъюнктурой международного денежного рынка. В последние годы большой популярностью у инвесторов пользуются облигации с варрантом — с отдельным документом, дающим владельцу право покупки в течение указанного срока акций по фиксированному курсу. Особой разновидностью таких ценных бумаг являются облигации с золотым варрантом, который дает возможность инвестору приобрести золото по твердой цене независимо от конъюнктуры рынка. В международной практике применяются также конвертируемые облигации, которые при определенных условиях можно обменять на акции компании-должника по заранее установленному курсу.

За последние 10—15 лет на международном рынке ссудных капиталов большое распространение получили различные новые финансовые инструменты. К ним относятся так называемые евроноты — краткосрочные и среднесрочные обязательства с плавающей процентной ставкой. Среди краткосрочных финансовых инструмен-

тов видное место занимают еврокоммерческие бумаги — обязательства частных корпораций, выпускаемые на срок 3—6 месяцев с небольшой маржой к соответствующей базовой ставке международно-го денежного рынка.

Как указывалось выше, к международным кредитам по целевому назначению относятся не только финансовые, но и связанные международные кредиты, которые бывают коммерческими и инвестиционными. С инвестиционными все ясно — они затрачиваются на сооружение конкретных народнохозяйственных объектов. Здесь мы уточним содержание внешнеторговых кредитов. Кредитование внешней торговли может быть экспортным и импортным. Экспортный кредит представляется экспортеру в виде дополнительных средств для продолжения процесса продвижения товара на основе отгрузочных и иных требуемых документов, подтверждающих проведение экспортной операции. Импортный кредит служит дополнительным источником оплаты ввозимых товаров или перевода за них иностранной валюты.

А теперь кратко остановимся на особенностях международных кредитов в зависимости от формы их предоставления. Отметим прежде всего, что кредитование внешней торговли может быть фирменным. Фирменный кредит — это ссуда, предоставляемая экспортерам одной страны импортеру другой страны в виде отсрочки платежа на поставляемые товары. Сроки фирменного кредита различны и определяются условиями конъюнктуры мировых рынков, видами товаров и составляют иногда 8—10 лет.

Другой разновидностью кредитов во внешней торговле выступают банковские кредиты. Они имеют существенные преимущества перед фирменными, так как дают возможность получателю шире использовать средства на покупку товаров, освобождают его от необходимости обращаться за кредитом к фирмам-поставщикам, производить с последними расчеты наличными за счет полученного банковского кредита. Благодаря использованию государственных средств и гарантий частные банки нередко предоставляют экспортные кредиты на 10—15% ниже рыночных.

Каково же общее экономическое значение международного кредита? Практика показала, что этот валютно-финансовый инструмент достаточно активно стимулирует экспорт товаров и услуг, создает благоприятные условия осуществления иностранных инвестиций, служит средством получения прибыли в виде процентов за предоставленные суммы. Кроме того, кредит способствует созданию и укреплению в странах-должниках выгодного для иностранных корпораций и фирм экономического и политического режима.

## Лекция 6

### МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

#### 1. ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ — ХАРАКТЕРНАЯ ОСОБЕННОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Миграция — латинское слово, означающее перемещение, переселение. Этим словом обозначают перемещение людей, животных, капиталов, химических элементов в земной коре и т. д. Интересующая нас миграция населения представляет собой перемещение людей через границы определенных территорий в связи со сменой постоянного места жительства либо с возвращением к нему.

Все перемещения населения относительно каждой территории слагаются из эмиграционных и иммиграционных потоков. Эмиграция — выбытие за границу, а иммиграция — прибытие из-за границы. Разница между этими двумя потоками дает объем чистой миграции, их сумма — объем валовой миграции.

Перемещение из одного международного региона в другой всегда было свойственно людям. Начиная с древнейших времен миграция населения, нередко выливавшаяся в форму завоевательных походов, играла огромную роль в истории человечества, в его расселении по всему земному шару, в образовании рас и народов. Истории известны массовые переселения ариев и басков, вестготов и остготов, гуннов, финно-угров, монголо-татар и других народов.

В зависимости от географических направлений различают внешнюю и внутреннюю миграцию населения. Под внутренней понимается перемещение населения между городами и регионами одной страны, а под внешней — из одной страны в другую. В свою очередь внешняя миграция делится на межконтинентальную и внутриконтинентальную.

В зависимости от долговременности каждого перемещения миграция населения делится на: постоянную, или безвозвратную (безвозвратный характер имеет обычно межконтинентальная миграция, а также миграция из села в город); временную, как правило, внутриконтинентальную; сезонную, связанную с ежегодными поездками на заработки или передвижением кочевников; маятниковую, предусматривающую ежедневные поездки к месту работы за пределы своего населенного пункта. Ярким примером тому являются мексиканские фронтальеры.

В зависимости от правового статуса миграция может быть легальной или нелегальной. Нелегальные мигранты — это лица, кото-

рые в поисках работы въезжают в страну нелегально или прибывают в нее на законных основаниях (например, туристами, по приглашению) и нелегально трудоустраиваются. Количественную оценку нелегальной иммиграции практически невозможно дать.

Наряду с миграцией всего населения различают миграцию отдельных его групп — социальных, этнических, возрастно-половых и других. Например, выделяют миграцию рабочей силы — перемещение трудоспособного населения, вызываемое изменениями в размещении производства, условиях существования. По классификации ООН постоянными трудящимися-мигрантами считаются лица, прибывающие в страну въезда, чтобы найти оплачиваемую работу на срок, не превышающий одного года.

В развитии миграционных процессов обычно выделяют три большие социальные волны. Первая, получившая название старой миграции, охватывает примерно две трети XIX в. Для этого периода наиболее характерным было перемещение промышленных рабочих. Вторая волна прошла в конце XIX в. и в первую треть XX в. Она получила название новой миграции. В это время преимущественно мигрирует разорившееся крестьянство. Наконец, третья волна миграции рабочей силы началась после окончания Второй мировой войны. На этом этапе характерным становится перемещение двух прямо противоположных групп мигрантов из отсталых стран в развитые. С одной стороны, наблюдается большой преобладающий поток малообученных и неквалифицированных трудящихся, а с другой стороны, идет отток научных кадров и специалистов, т.е. так называемая утечка умов.

Какие же причины побуждают людей перемещаться из одной страны в другую? Прежде всего *миграция рабочей силы* связана с развитием крупного машинного производства, которое предопределило неравномерность социально-экономического развития разных стран. В странах с ускоренным развитием обнаруживается нехватка рабочей силы, а в странах с замедленным ростом складывается относительный избыток рабочей силы и возникает безработица. Для преодоления подобных ситуаций необходимо заполнить кадрами образовавшиеся экономические ниши, используя для этого импорт рабочей силы. В странах с замедленным развитием низкий уровень жизни и небольшая заработная плата. Безземелье крестьян гонит их в другие страны. Иммиграция — важный источник пополнения рынка труда стран с незначительным уровнем рождаемости, средство его приспособления к нуждам капиталистического воспроизводства. В период экономического подъема им-

миграция иностранных рабочих резко возрастает. Действует система вербовки.

Кроме социально-экономических есть и другие причины миграции населения. Политическая нестабильность режимов или бегство от политических преследований, расовой, религиозной и национальной дискриминации. Военные обстоятельства — эвакуация, резвакуация и т.д. Расширение международной системы информации, что дает людям осознать широкие социально-экономические возможности других стран. Наконец, развитие и удешевление транспортных средств.

В современных условиях для миграции рабочей силы характерны следующие *тенденции*.

Основу миграционных потоков по-прежнему составляют рабочие, в меньшей степени — служащие. Но сравнительно новой формой международной миграции рабочей силы является перемещение научно-технических кадров. В поисках лучших условий для применения своих сил и более высокого уровня жизни лица высшей квалификации переселяются в США и Западную Европу.

Среди побудительных факторов миграции преобладают материальные мотивы. Однако, как и раньше, имеют место политические, религиозные, этнические причины, которые срывают людей с места и гонят в другие страны.

Одна из главных закономерностей современной международной миграции заключается в значительном и постоянном увеличении ее масштабов, вовлечении в этот процесс трудящихся практически всех континентов. В начале 90-х гг. только в мировом капиталистическом хозяйстве насчитывалось не менее 25 млн. мигрантов. С учетом же их семей, мигрантов-сезонников и других категорий общая численность иммигрантов примерно в 3—4 раза выше. Более половины из них выехали из развивающихся государств, а две трети из них оказались в промышленно развитых странах<sup>1</sup>.

В последнее время усилилась нелегальная иммиграция. Китайцы штурмуют границы США и России, кубинцы на утлых суденышках плывут во Флориду, алжирцы пробираются во Францию, пакистанцы — в Англию и т.д. Нелегальная иммиграция дает возможность предпринимателям использовать самую дешевую и бесправную рабочую силу и получать при этом огромные прибыли. Поэтому американская полиция и «не справляется» с потоками нелегальных мексиканских иммигрантов.

---

<sup>1</sup> Вестник МГУ. 1991 № 3 С 62

## 2. ОСНОВНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕГИОНЫ ПРИТЯЖЕНИЯ МИГРАНТОВ

Выше указывалось, что в зависимости от географической направленности различают межконтинентальную и внутриконтинентальную внешнюю миграцию населения. Так куда же конкретно двигались потоки трудовой миграции?

Первый массовый межконтинентальный перелив рабочей силы был насильственным. Это было связано с развитием работорговли в XVII—XIX вв. Вследствие такого перелива население Африки за 1650—1850 гг. уменьшилось на 22%.

Что касается перемещения свободных лиц наемного труда, то наиболее крупным миграционным потоком был выезд европейцев за океан в XIX—XX вв. В XIX в. эмигрировали до 30 млн. человек. В начале XX в. до Первой мировой войны из Европы выехали свыше 19 млн. человек, в 1914—1918 гг. миграция была прервана, а затем возобновилась, и за период 1918—1939 гг. эмигрировали 9 млн. человек<sup>1</sup>. Вторая мировая война снова прервала заокеанскую миграцию населения из Европы, после окончания войны она оживилась, а затем пошла на убыль.

Куда конкретно направлялись эмигранты? Прежде всего в США, где бурно развивался капитализм, которому требовались рабочие руки. Ехали также в Канаду, в Австралию, Новую Зеландию, Аргентину и другие страны. Иммиграция явилась важнейшим источником роста их населения. Уезжали же из европейских стран — из Ирландии и Англии, Франции и Германии. Но ехали и из России — молokane, старообрядцы.

В последние десятилетия сложились новые мировые рынки рабочей силы вследствие не только межконтинентальной, но и внутриконтинентальной миграции населения.

Первый центр притяжения мигрантов сложился в Западной Европе. Здесь только в странах ЕС насчитывается 13 млн. мигрантов и членов их семей. Основную часть иммигрантов принимают такие западноевропейские страны, как Германия, Франция, Англия, а также Бельгия, Нидерланды, Швеция и Швейцария. Так, в ФРГ насчитывается 4630 тыс. иностранцев, во Франции — около 4 млн. преимущественно выходцев из Северной Африки, в Бельгии — около 1 млн. испанцев и итальянцев, в Швеции — 1 млн. преимущественно финнов<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Экономическая энциклопедия М, 1975. Т. 2. С. 487

<sup>2</sup> Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И. Фаминского М, 1994 С. 98—99.

По прогнозам европейских экспертов, в связи с созданием единого рынка в миграционных потоках произойдут некоторые изменения. Плохо организованная массовая иммиграция работников низкой квалификации уступит место коллективным договорам по целевому назначению. Несмотря на то, что преобладающую часть будут составлять низко- и полуквалифицированные работники, приоритетное право получат высококвалифицированные профессионалы, число которых в перспективе возрастет.

Второй центр притяжения трудящихся-мигрантов в 70-е гг. сформировался в регионе Ближнего Востока. Нефтедобывающие страны притягивают на промыслы огромное число людей из Индии, Бангладеш, Пакистана, Иордании, Йемена, а также из Греции, Турции, Италии. К началу 90-х гг. здесь работали более 4,5 млн. иностранцев, в то время как число местных рабочих составило только 2 млн. человек. Доля иммигрантов в общей численности рабочей силы отдельных стран весьма значительна. Так, в Объединенных Арабских Эмиратах она составляет 97%, Кувейте — 86,5%, Саудовской Аравии — 40%, т.е. подавляющую или большую часть всей промышленной рабочей силы<sup>1</sup>.

Особую группу мигрантов на Ближнем Востоке составляют евреи. За период с 1989 по 1994 г. из стран СНГ в Израиль выехали свыше 500 тыс. человек. Причины бегства евреев из стран бывшего коммунистического региона являются следующие: возвращение на этническую родину, уход от политической неопределенности и экономических трудностей, желание воссоединиться с родственниками и по религиозным мотивам.

Третий центр современной иммиграции рабочей силы находится в США. Трудовые ресурсы этой страны исторически сложились в значительной мере за счет иммигрантов. Иностранцы и сейчас составляют около 5% рабочей силы страны. Послевоенная иммиграция в Соединенные Штаты состояла из нескольких этапов. Первый представлял мощный европейский поток, когда в США из стран Западной Европы въехали 6,6 млн. человек. Второй начался в 1965 г., когда был принят закон, создавший благоприятные условия для выходцев из Азии и Латинской Америки. С 1993 г. ведет свой отсчет третий этап, когда отдается предпочтение эмигрантам из Европы — Ирландии, Италии, Польши, а также из Аргентины. Означенная переориентация приведет к тому, что к началу третьего тысячелетия США могут стать страной, где белые окажутся в меньшинстве в результате прогнозируемой высокой рождаемости цветного населения<sup>2</sup>.

---

1 Указ. соч. С 100

2 Там же С 102

Четвертый международный регион миграции сформировался в Австралии. В этой стране трудятся 200 тыс. иностранных рабочих. Австралия, как и США, ориентирована на ассимиляцию иммигрантов. Поэтому она не может рассматриваться в качестве перспективного центра для миграции рабочей силы из Российской Федерации. Кроме того, с 1982 г. Австралия стала проводить миграционную политику, стимулирующую развитие бизнеса в стране. В соответствии с ней в страну в первую очередь принимались иммигранты, делавшие инвестиции в ее экономику<sup>1</sup>.

Пятым центром трудовой миграции являются страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) — Бруней, Япония, Гонконг, Малайзия, Сингапур, Республика Корея, Тайвань, Пакистан. Например, Япония начинает ввозить рабочую силу. Традиционно это были корейцы, но в последнее время появились и иранцы, выполняющие черную работу. В то же время Япония может вывозить рабочую силу высокой квалификации, сопровождающую ее прямые инвестиции в страны АТР. Этот тип миграции называют транзитной профессиональной миграцией.

В Латинской Америке складывается шестой центр притяжения рабочей силы, где иммигрантов принимают в основном Аргентина и Венесуэла. Общее число мигрантов достигает 3 млн. человек, большинство которых составляют латиноамериканцы. Но Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Чили и Парагвай субсидируют специальные программы по привлечению восточноевропейцев, в том числе выходцев из бывшего СССР. Они остро нуждаются в нефтяниках, инженерах-химиках, фермерах.

Существует и африканский центр. По приблизительным оценкам межстрановая миграция в Африке составляет 2 млн. человек. В основном более богатые африканские страны берут неквалифицированных работников из соседних стран. ЮАР заинтересована в притоке специалистов из бывших стран СССР, но на постоянное место жительства<sup>2</sup>.

### 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Сначала рассмотрим влияние миграции рабочей силы на страны-импортеры. Принимающие иностранную рабочую силу страны используют ее как фактор развития своих производительных сил. На

---

<sup>1</sup> Указ. соч С. 103

<sup>2</sup> Там же С 104

практике существует несколько явлений, подтверждающих это положение.

В трудоемких отраслях и тех видах производств, которые не пользуются спросом у местного населения, иммигранты способствуют преодолению «узких мест» и обеспечивают нормальный процесс обобщественного воспроизводства. Так, в конце 80-х гг. иностранные рабочие составляли в Западной Европе от 5 до 25% всех работающих по найму<sup>1</sup>.

В некоторых отраслях удельный вес иммигрантов еще более высок. Например, в настоящее время иностранные рабочие составляют во Франции 33% занятых в автомобилестроении, в Швейцарии — 40% всех строительных рабочих, в Бельгии — 50% шахтеров и т.д.<sup>2</sup>

Зачастую при длительном использовании иностранных рабочих зависимость от их труда в отдельных государствах становится настолько велика, что без привлечения новых иммигрантов невозможно нормальное функционирование некоторых отраслей национальной экономики — строительства, угольной промышленности, сферы услуг и т.д.

Иммигранты позволяют промышленно развитым странам в период относительно высоких темпов экономического роста с меньшими затратами провести перемещение трудовых ресурсов и сгладить диспропорцию в их распределении между странами и отраслями производства, подвергшимся значительным структурным сдвигам в связи с НТР или процессом интеграции. Перелив национальной рабочей силы в наиболее динамичные сектора экономики ведет к росту ее квалификации.

В результате развития процессов трудовой миграции во многих промышленно развитых странах складывается двойной рынок труда. На одном идет продажа национальной рабочей силы, а на другом — иностранной. Население данной страны выполняет квалифицированную работу в промышленности и сфере услуг. Большинство же иммигрантов заняты на самых трудоемких и вредных для здоровья видах работ и имеют более продолжительную рабочую неделю, а заработную плату ниже, чем местные рабочие.

Местные предприниматели выигрывают от импорта иностранной рабочей силы еще и потому, что это позволяет им в известной степени сдерживать темпы роста заработной платы своих рабочих. С одной стороны, наличие иммигрантов укрепляет позиции предпри-

---

<sup>1</sup> Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. М., 1988. С 114.

<sup>2</sup> Основы внешнеэкономических знаний / Под ред И. Фаминского М, 1994 С 93

нимателя на переговорах с профсоюзами. С другой стороны, отсутствие дешевой рабочей силы из-за рубежа вынудило бы предпринимателей самих существенно поднять уровень заработной платы в трудоемких и «непривлекательных» отраслях и видах производств.

Развитие иммиграции позволяет странам-реципиентам экономить большие средства на подготовке кадров. К примеру, в результате «похищения умов» Соединенные Штаты сэкономили лишь в сфере образования и научной деятельности за период с 1965 по 1990 г. не менее 15 млрд. долл.<sup>1</sup> США похищают умы у всех стран мира, в том числе и у развивающихся государств. В Соединенных Штатах учагся тысячи людей из Азии, Африки и Латинской Америки и многие из них остаются в этой стране.

Политику ввоза иностранной рабочей силы в настоящее время поддерживают многие экономисты. Так, американский исследователь Дж. Саймон, опубликовавший в 1989 г. фундаментальный труд «Экономические последствия иммиграции», оценивает безусловно позитивно влияние международной миграции рабочей силы на мировую экономику в целом. Точно так характеризуют воздействие иммиграции на рост экономики США и 81% опрошенных экспертов, в разные годы занимавших руководящие посты в Американской экономической ассоциации или бывших членов президентского Совета экономических советников<sup>2</sup>.

Что касается влияния миграции рабочей силы на страны-экспортеры, то проводившиеся в 80-е гг. на эту тему исследования дали положительные результаты. Они показали, что отъезд части населения отдельных стран за рубеж способствовал нормализации на их рынках труда. Так, в Пакистане во второй половине 80-х гг. миграция за рубеж позволила сократить безработицу на одну треть. То же самое произошло в Бангладеш и Индии<sup>3</sup>. Более того, многочисленные эмпирические данные свидетельствуют, что миграция рабочей силы способствует повышению среднего уровня заработной платы и доходов самых бедных слоев стран-доноров.

В качестве еще одной выгоды, приносимой эмиграцией рабочей силы, можно назвать рост квалификации выезжающих в другие страны рабочих. За границей мигранты приобщаются к более современным технологиям, применяемым в принимающих странах, к более передовым стандартам трудовой этики, дисциплины и организации производства. При возвращении на родину все эти обстоятельства оказывают большое воздействие на совершенствование трудового

---

<sup>1</sup> Вестник МГУ 1991. № 3 С. 67.

<sup>2</sup> МЭиМО 1994. № 12 С 115.

<sup>3</sup> Там же

потенциала стран — экспортеров рабочей силы, а также на весь процесс их социально-экономического развития.

Важное значение для экономики стран — экспортеров рабочей силы имеет приток иностранной валюты, которую переводят на родину трудящиеся-мигранты. Их переводы иногда составляют значительную часть доходов страны и тем самым способствуют нормализации финансовой ситуации.

Доходы от экспорта рабочей силы некоторых стран-поставщиков в 1990 г.<sup>1</sup>

| Страна     | Сумма в млрд. долл. | В % к товарному экспорту страны |
|------------|---------------------|---------------------------------|
| Португалия | 4,5                 | 27,4                            |
| Польша     | 1,4                 | 18,1                            |
| Израиль    | 2,0                 | 16,3                            |

Уместно напомнить, что ранее значительная часть специалистов исходила из того, что утечка рабочей силы за границу наносит большой ущерб стране. Действительно, такой итог был, когда эмигрировали «сливки» рабочей силы, а возникавшие вакансии заполнялись менее подготовленными работниками. К примеру, подобная ситуация возникла в Египте, когда строительные рабочие массами отправлялись на заработки в страны Персидского залива, что привело к снижению производительности труда в строительстве. Но исследования 80-х гг. показали, что миграция во многих случаях выражается в оттоке прежде всего неквалифицированного и малоквалифицированного труда. Да и отток квалифицированных работников не всегда наносит ущерб стране. Так, если предложение квалифицированного труда превышает спрос, то трудовая эмиграция повышает шансы на трудоустройство образованной молодежи.

#### 4. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Практически все государства мира регулируют процесс трудовой миграции населения, чтобы из общего потока потенциальных мигрантов получить для своей экономики нужных работников. С этой целью во всех промышленно развитых странах созданы государственные органы, которым поручено решение вопросов, связанных с перемещением иностранной рабочей силы через национальные границы.

<sup>1</sup> Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И. Фаминского М., 1994 С. 109.

Например, в США вопросами трудовой миграции занимаются многие федеральные органы. Государственный департамент имеет специальное Бюро по консульским вопросам, которое устанавливает порядок предоставления въездных виз, контролирует их выдачу и ведет учет. В Министерстве юстиции существует Служба иммиграции и натурализации, на которую возложен контроль за соблюдением правового режима въезда и пребывания иностранцев на американской территории, а также их задержание и депортация, если они нарушают действующее законодательство США. Министерство труда определяет, не окажется ли иммигрант обузой для американской экономики, не лишит ли он какого-либо американца рабочего места. Взвесив все обстоятельства, Служба иммиграции и натурализации может предоставить иммигранту разрешение на проживание в США.

Примерно аналогичные органы регулирования трудовой миграции существуют в Германии и Норвегии, Турции и Греции, Ирландии и Зимбабве, Польше и Словакии и других странах.

Одним из важных методов регулирования иммиграции работников является заключение международных соглашений, которые могут быть дву- и многосторонними. Их основная цель состоит в том, чтобы ввести количественные ограничения в процесс трудовой миграции.

Двусторонние соглашения принимают вид межправительственных или межведомственных договоров. В обоих случаях в качестве уполномоченных выступают ведомства по труду. Например, в Финляндии — Министерство труда, а в Швейцарии — Федеральное ведомство промышленности, ремесел и труда. Подписанные соглашения реализуются следующим образом: запрос о кандидатах-мигрантах направляется в уполномоченный орган своего государства, который изучает его соответствие условиям соглашения и переправляет его уполномоченному органу принимающей страны.

Многосторонние соглашения получили распространение в Западной Европе. Между ее странами на различных уровнях в последнее время происходят переговоры о проведении единой иммиграционной политики. Так, в январе 1991 г. на Венской конференции было принято совместное коммюнике с целью нейтрализации волны неконтролируемой эмиграции из стран бывшего СССР.

При фильтрации въезда иммигрантов разработана сложная система ограничений. Большое внимание уделяется квалификации рабочей силы. Требования к качественным характеристикам импортируемой рабочей силы в разных странах практически очень похожи. Отметим здесь лишь наиболее типичные из них.

Для большинства профессий необходимы квалификационные гарантии в виде диплома о высшем или среднем специальном образовании. Например, в Австралии считают законными следующие российские дипломы — инженеров промышленного производства, специалистов по компьютерам и бухгалтеров, а также свидетельства о профессиональном образовании слесарей-монтажников, электро-механиков, рабочих-металлопрокатчиков.

Требуется определенный стаж работы по специальности. Так, во многих компаниях и исследовательских институтах США, несмотря на наличие вакансий, на работу могут быть приглашены лишь опытные исследователи, имеющие как минимум 5-летний стаж. В Австралии принимают специалистов с профессиональным стажем не менее трех лет. А в Омане, ОАЭ и Катаре даже для поваров необходим стаж не менее 5 лет.

Возрастной ценз является приоритетным требованием стран-импортеров. Они желают получить работников самого трудоспособного возраста, от которых можно ожидать наибольшей отдачи. К примеру, Швеция и Норвегия нуждаются в буровиках-нефтяниках в возрасте от 20 до 40 лет. В Объединенных Арабских Эмиратах требуются врачи и средний медицинский персонал в возрасте 20—45 лет<sup>1</sup>.

Важным «фильтром» для въезда иностранных работников является состояние их здоровья. В США в соответствии с иммиграционным актом 1990 г. не допускаются наркоманы и лица, страдающие различными видами психических заболеваний. А шведские и норвежские фирмы-наниматели проводят предварительное медицинское и психологическое тестирование иностранных кандидатов на въезд.

Еще одним требованием к качеству рабочей силы является ее социальная «чистота», что считается важным моментом для сохранения социальной и политической стабильности принимающей страны. В США ограничивается въезд в страну членов коммунистических партий или любой другой партии тоталитарного типа; не допускаются также иностранцы, осужденные за уголовные преступления, и лица, присутствие которых может нанести ущерб международным интересам страны.

Регулирование въезда иммигрантов проводится не только путем реализации ряда требований к качеству их рабочей силы, но и введением целого ряда других ограничений. Во многих странах применяется прямое квотирование соотношения между иностранными и

---

<sup>1</sup> МЭиМО. 1994 № 7. С. 140

местными работниками на предприятиях принимающей страны. В частности, Греция запрещает наем иностранных рабочих предприятиям, на которых работает менее пяти лиц греческого происхождения. В том же случае, когда на них занято большее число работников, то соотношение численности иностранцев и местных работников должно составлять 1:10.

Используются и финансовые ограничительные нормативы, что, по идее, должно принести какую-то пользу принимающей стране. Так, в США предусмотрена ежегодная выдача до 10 тыс. иммиграционных виз инвесторам, вкладывающим в американскую экономику свыше 500 тыс. долл. В Словакии простые трудящиеся-мигранты должны вносить плату за трудоустройство. В Ирландии за разрешение на работу в течение четырех месяцев надо уплатить пошлину в размере 100 ирландских фунтов<sup>1</sup>.

Наряду с финансовыми применяются и временные ограничители. Введение таковых означает, что для иммигрантов устанавливается ограниченный срок пребывания и работы в принимающей стране. В частности, в Норвегии разрешения на работу выдаются только на один год, хотя и допускается возобновление.

В странах-реципиентах широко распространены профессионально-отраслевые ограничения в форме прямых запретов. Так, в Турции действует закон, который содержит подробный перечень профессий, которыми иностранцам заниматься нельзя. К ним относятся врачи, адвокаты, фармацевты, пилоты, шахтеры, водители, рыбаки, официанты, агенты по продаже имущества, брокеры на бирже, сторожа, экскурсоводы и т.д.

Профессионально-отраслевые ограничения существуют и в форме косвенного запрета, т.е. когда выделяют приоритетные профессии для въезда. Предпочтительный режим принимающих стран, как правило, состоит из следующих пяти групп:

работников, претендующих на малооплачиваемую, непрестижную, тяжелую и вредную работу (работа по уборке урожая, в теплицах или ремонтных мастерских, строительство жилья, бурение нефтяных скважин);

специалистов быстро развивающихся сфер народного хозяйства — бухгалтеров, работников торговли, банков, новых высокотехнологичных отраслей;

представителей редких профессий, т.е. «штучных» специалистов (огранщики алмазов, реставраторы картин и рукописей, врачи, практикующие нетрадиционные методы лечения и т.д.);

---

<sup>1</sup> МЭиМО 1994. № 7 С 142

специалистов высшего класса и представителей свободных профессий (выдающиеся ученые, музыканты, скульпторы, спортсмены, высококвалифицированные врачи и т.д.);

руководящего персонала фирм и их подразделений, а также предпринимателей, которые переносят свою деятельность в принимающую страну и создают рабочие места.

В качестве примера косвенных ограничений может служить введенный в Новой Зеландии «Список конкретных профессий», составленный Министерством иммиграции на основе тщательного анализа национального рынка труда. Остальные виды деятельности подпадают под фактический запрет.

Во всех принимающих странах всегда действовали национально-географические приоритеты. Они предусматривали льготы определенным этническим группам при въезде и трудоустройстве. Выше указывалось, что США с 90-х гг. отдают предпочтение мигрантам из стран Европы. Но в последнее время такую же иммиграционную политику стали проводить почти все промышленно развитые страны, ограничивая въезд мигрантов из стран Африки и Азии.

Во многих принимающих странах предусмотрены и скрытые правовые нормы защиты национального рынка труда, которые «включаются» при возникновении редких ситуаций. Так, в Германии разрешение на работу, выданное иностранцу, может быть досрочно отозвано, если возникнут особые условия на рынке труда.

В настоящее время промышленно развитые страны разработали системы стимулирования оттока трудящихся-мигрантов. При определенных обстоятельствах меры по ограничению въезда иммигрантов дополняются различными способами стимулирования их репатриации. Программы репатриации касаются профессий или этнических групп. Например, отток «синих воротничков» или турок и греков из Германии, а также североафриканцев из Франции. Используется, как правило, три вида таких программ.

Программы материальной компенсации предусматривают денежные выплаты иммигрантам за преждевременное прекращение их деятельности. При этом многие страны выплачивают не только «отступное пособие», но и компенсируют расходы, связанные с отъездом иностранных рабочих, включая стоимость билетов.

Программы профессиональной подготовки в целях облегчения иммигрантам отъезда на родину организуют специальную профессиональную подготовку, которая позволяет им быстро внедриться в экономику родной страны. Эта мера касается прежде всего неквалифицированных рабочих.

Программы экономической помощи регионам массовой эмиграции являются самыми радикальными, так как стимулируют внутреннее развитие стран массовой эмиграции. Одной из подобных программ была осуществленная в 1974 г. в Нидерландах государственная программа под названием «Репатриация рабочих-мигрантов и разработка возможностей национального развития». Согласно этой программе в Югославии в 1980—1981 гг. было реализовано около 50 проектов по стимулированию занятости в экономически отсталых районах, в том числе предоставление кредитов рабочим-мигрантам, желающим открыть на родине собственные предприятия<sup>1</sup>.

Во многих принимающих странах действуют также системы санкций за нарушение установленного порядка трудовой миграции. В частности, в отношении нелегальных иммигрантов применяются не только штрафы и депортация, но и привлечение к уголовной ответственности. Иностранец, въехавший в США на основании ложных сведений или иным мошенническим путем, может быть лишен свободы сроком до шести месяцев или оштрафован на 500 долл. За такое же преступление, совершенное вторично, предусмотрено наказание в виде лишения свободы до двух лет или штрафа в размере до 1 тыс. долл.<sup>2</sup>

Санкции практикуются и в отношении нелегальных посредников, занятых незаконным импортом рабочей силы. В США в настоящее время расширяются полномочия Службы иммиграции и натурализации в отношении контрабандистов «живого товара». Предполагается увеличить им наказание с пяти до десяти лет тюремного заключения за каждого незаконно провезенного в страну иммигранта.

Введены санкции и в отношении предпринимателей, незаконно использующих иммигрантов. Выгода, которую получает предприниматель от найма дешевой рабочей силы, толкает его на нарушение действующих законов. В связи с этим против предпринимателей применяются крупные штрафы. В Словакии, например, штраф составляет 100 тыс. крон, за повторное нарушение — 500 тыс. крон. Во многих странах расходы по депортации нелегальных иммигрантов возлагаются на предпринимателя, у которого работал иммигрант<sup>3</sup>.

Общие глобальные последствия миграции рабочей силы двойственны. С одной стороны, она обеспечивает перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с потребностями стран, делает возможным освоение новых районов, сосредоточивает огромные массы наиболее активного и энергичного населения в экономических цент-

---

1 МЭиМО. 1994 № 7 С 146.

2 Там же С 144

3 Там же.

рах, способствует изменению экономического, социального и культурного положения людей, разрушая рутинные традиции форм жизни.

С другой стороны, миграция населения приводит к чрезмерно быстрому росту крупных городов и обострению экологической ситуации; обезлюдению села, постарению и феминизации его населения; порождает проблемы, связанные со сложностью приспособления мигрантов к новым социально-экономическим, культурным, а иногда и природным условиям. Наконец, не следует думать, что миграция населения может значительно уменьшить безработицу в странах выезда. Там по-прежнему страдают от хронической безработицы. А страны-импортеры не могут полностью удовлетворить спрос на высококвалифицированную рабочую силу и научно-технические кадры.

В результате устранения всякого рода запретов в области передвижения через национальные границы, а также усиления социально-экономической нестабильности в конце 80-х гг. в миграционные потоки стали активно вовлекаться восточноевропейские страны. По подсчетам ученых, многих из них ждет значительная нехватка научно-технических кадров, хотя лишь небольшая часть высококвалифицированных специалистов может рассчитывать за рубежом на работу, соответствующую их уровню.

## **Лекция 7**

### **ПРИЧИНЫ УЧАСТИЯ СТРАН В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА**

#### **1. О ПУТЯХ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ РАСТУЩИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ НАСЕЛЕНИЯ**

В международное разделение труда вступают сначала предприниматели разных стран. При этом они руководствуются не высокими государственными соображениями и заботами о благе отечества или всего его населения, а определенной экономической целью. Во-первых, они стремятся продать свою продукцию за границей подороже и, во-вторых, купить там товары подешевле и перепродать их в своей стране с прибылью. Стремление получить более значительную выгоду от экспортно-импортных операций по сравнению с куплей-продажей на внутреннем рынке и является основным мотивом, или причиной, которая вовлекает предпринимателей разных стран в МРТ.

К вопросу о причинах вступления стран в международное разделение труда можно и нужно подойти не только со стороны оценки

деятельности отдельных предприятий, но и с позиции всего государства. Такой метод вполне правомерен, так как правительства и раньше, а теперь тем более оказывают влияние на участие своих предпринимателей в системе МРТ. При выявлении причин вовлечения страны в международное разделение труда следует исходить не только из желания отдельных предприятий получить прибыль, а из интересов всего государства. Итак, почему правительства поощряют своих предпринимателей участвовать в МРТ? Что их к этому побуждает?

В настоящее время в мире нет ни одного государства, которое не поддерживало бы экономических отношений с другими странами. Международное разделение труда возникает независимо от воли и сознания людей, оно носит объективный характер, т.е. появляется и развивается под воздействием определенных факторов производственного значения.

Как известно, производство материальных благ представляет собой непрерывный процесс. В ходе развития экономики происходит постепенное изменение структуры потребностей как производственного, так и личного характера. Одни потребности исчезают вовсе, другие увеличиваются, появляются также и новые потребности. В целом же по мере развития производства круг потребностей производственного и личного назначения расширяется. Эта зависимость находит выражение в экономической теории в законе возвышающихся потребностей, который характерен для любого общества.

Рост потребностей ставит вопрос о расширении и создании новых производств для их удовлетворения. В связи с этим совокупный общественный труд, которым располагает данное общество, должен быть распределен по-новому, соответственно новой структуре и общей массе общественных потребностей.

Некоторые новые потребности, представляющие в известной мере компенсацию снятых старых потребностей, могут быть удовлетворены за счет изменения ранее сложившейся в данной стране системы общественного разделения труда или изменения других систем комбинирования совокупного общественного труда. Но все возросшие потребности не могут быть обеспечены таким именно образом. Их удовлетворение требует новых путей распределения совокупного общественного труда. Каковы же они?

Выбор путей удовлетворения возвышающихся потребностей не произволен. Он диктуется необходимостью обеспечить все возникшие потребности при использовании определенных ограниченных ресурсов живого и овеществленного труда. Это можно сделать путем повышения производительности труда, т.е. путем рационального и экономного использования имеющихся ресурсов. Иными словами,

данная задача решается лишь при строгом соблюдении закона экономии рабочего времени, согласно которому по мере развития общества издержки производства продукции падают, а живой труд становится производительней.

Удовлетворение возросших потребностей общество могло бы обеспечить путем чередования разных видов производств на имеющихся предприятиях. Так, некоторые машиностроительные заводы могут периодически выпускать различные виды продукции. Но подобная работа требует периодической переналадки производства и уже по одной этой причине снижает темпы его развития. При такой программе производственной деятельности на предприятии иногда необходимо иметь много специалистов различного профиля, что, разумеется, связано с дополнительными расходами. Кроме того, чередование различных видов производств мешает предприятию организовать массовый выпуск продукции. Все это означает, что чередование различных видов производств на уже существующих предприятиях приводит к нерациональным расходам общественного труда.

Возросшие потребности общества, конечно, можно было бы удовлетворить и путем строительства новых предприятий. Разумеется, эти предприятия должны быть не в хронологическом смысле новыми, а действительно современными заводами и фабриками, построенными на базе достижений научно-технического прогресса. Но жизнь свидетельствует о том, что не каждой стране, опирающейся на внутренний рынок, есть экономический смысл строить такие заводы.

При выборе путей удовлетворения возросших потребностей общества необходимо учитывать и тот факт, что с развитием науки и техники сооружение новых предприятий требует постоянно все больших материальных и финансовых затрат. Если бы в распоряжении общества были неисчерпаемые ресурсы, то при решении проблемы удовлетворения возросших потребностей оно скорее всего и пошло бы по пути организации новых предприятий. Но при выборе того или иного варианта для решения указанной проблемы следует помнить, что общество в каждый данный момент располагает ограниченным количеством овеществленного и живого труда, который оно может использовать для создания современных производств. Если при ограниченных капитальных ресурсах общество станет только на путь создания новых предприятий, то они во многих случаях, особенно в малых странах, будут мелкими. Функционирование таких предприятий приведет к значительным расходам, к нерациональной затрате общественного труда.

Очевидно, что ни чередование видов производств на существующих предприятиях, ни создание многих мелких предприятий не

способны удовлетворить возросшие потребности общества при минимальных затратах общественного труда. Но любое общество объективно заинтересовано в экономном расходовании общественного труда. Экономия общественного труда является законом, свойственным всем общественно-экономическим формациям. В связи с этим развитие производства на базе чередования видов производства на отдельных предприятиях или на основе создания мелких предприятий не может иметь сколько-нибудь длительной перспективы. Общество может воспользоваться этими методами распределения труда пропорционально возросшим потребностям лишь временно, лишь до тех пор, пока оно не найдет другого способа решения проблемы. При этом удовлетворение возросших потребностей будет проходить на низком качественном уровне, а в отдельных случаях часть этих потребностей вообще не сможет быть удовлетворена.

Единственным способом, позволяющим использовать ограниченные ресурсы для удовлетворения всех возросших потребностей на качественном уровне, является путь участия страны в международном разделении труда. Сосредоточение усилий предприятий данной страны на производстве определенных продуктов не только для удовлетворения национальных потребностей в них, но и для обмена на другие нужные ей продукты, которые она сама не производит, имеет важные производственные последствия.

Допустим, стране необходимо обеспечить потребность в десяти новых предметах производственного и личного назначения — танкерах, экскаваторах, телевизорах и др. Участвуя в международном разделении труда, эта страна может и не строить обязательно десять мелких предприятий для удовлетворения всех возникших потребностей, а создать только пять современных предприятий. Часть продукции этих предприятий она потребит сама, а другую часть она может обменять на необходимые ей товары для удовлетворения остальных пяти возникших потребностей. При этом страна не только удовлетворит свою потребность, но и получит экономический выигрыш. Это становится возможным потому, что сосредоточение усилий предприятий на производстве определенного рода продуктов позволяет им организовать серийное производство этих продуктов, что сопровождается экономией как живого, так и овеществленного труда на единицу выпускаемой продукции, т.е. сопровождается ростом производительности труда. Таков наиболее важный результат участия страны в международном разделении труда.

Следует подчеркнуть, что повышение производительности труда происходит во всех странах, участвующих в международном разделении труда. Дело в том, что все страны организуют массовое

производство продукции не только для удовлетворения национальных потребностей, но и для обмена на продукты, которые они потребляют, но сами не производят. В результате этого всеобщего участия возникает новая производительная сила труда, которую используют в своих интересах все страны — участницы процесса международного разделения труда. Хотя новая производительная сила труда носит интернациональный характер, тем не менее она дает производительный импульс национальному народному хозяйству всех стран, участвующих в процессе международного разделения труда.

Конечно, величина выгоды, получаемой странами от участия в международном разделении труда, является разной. Она зависит от многих факторов — от масштабов страны, от уровня развития ее производительных сил, от числа участвующих в международном разделении труда предприятий и т. д. Но здесь перед нами стоит задача определить не масштабы экономической выгоды, а ее самое общее содержание, которое побуждает страну участвовать в международном разделении труда. Таким общим содержанием экономической выгоды, как только что мы установили, является повышение производительности общественного труда во всех странах — участницах международного разделения труда. Что касается определения количественных масштабов экономической выгоды, получаемой страной вследствие ее участия в международном разделении труда, то эта специфическая задача политической экономии должна рассматриваться в разделе определения собственно эффективности внешне-экономических связей.

Помимо новой производительной силы интернационального происхождения, страны — участницы международного разделения труда получают и другую экономическую выгоду. Сосредоточение усилий стран на производстве определенного рода продуктов как для национального потребления, так и для обмена на продукты, производимые другими странами, способствует организации в этих странах серийного производства. Этот тип производства приводит к повышению производительности труда не только при лучшем использовании средств труда и предметов труда, но и в результате профессионального совершенствования самих работников. Создание в разных странах специализированных производств облегчает профессиональную подготовку рабочих и повышение квалификации всего производственного персонала. Квалифицированные рабочие производят продукцию более высокого качества, чем неквалифицированные. Следовательно, организация серийного производства сопровождается повышением качества выпускаемой продукции.

Отмечая положительную роль международного разделения труда в производстве лучших товаров, следует иметь при этом в виду, что не всегда повышение качества выпускаемой продукции является только результатом организации собственно крупного серийного производства. Во многих случаях в международном разделении труда участвуют и мелкие фирмы. Они изготавливают качественные товары не столько в результате организации крупного серийного производства, сколько путем применения высококвалифицированной рабочей силы и интенсивной ее эксплуатации. Высокое качество товаров мелких фирм выступает гарантом их успеха в конкурентной борьбе на мировом рынке. Оно является неперенным условием реализации продукции на этом рынке по ценам, обеспечивающим получение прибыли.

Само участие в международном разделении труда диктует необходимость производства только высококачественной продукции. Поэтому любое предприятие или любая фирма, участвующие в международном разделении труда, независимо от размеров уделяют большое внимание качеству выпускаемой продукции.

Как видим, и при ограниченных ресурсах страна может удовлетворить потребности своего национального производства и своего населения. Выполнить эту довольно сложную задачу представляется возможным потому, что использование этих ресурсов в условиях включения страны в международное разделение труда обеспечивает ей значительное повышение производительности труда в организуемых ею в рамках национального народнохозяйственного комплекса отраслях производства.

Страны, участвующие в международном разделении труда, стремятся получать экономическую выгоду постоянно. Поэтому их экономические связи с зарубежными государствами должны носить устойчивый характер, ибо только такой тип отношений обеспечивает постоянный экономический выигрыш. Любая страна, однажды установившая на выгодных началах экономические связи с другой страной, стремится поддерживать их постоянно. Более того, она стремится расширять эти связи с данной страной, а также установить выгодные экономические отношения и с другими государствами. Получая экономический выигрыш от участия в международном разделении труда, страна может обеспечить быстрое развитие собственной экономики и достичь поставленных перед ней всем ходом ее исторического развития определенных экономических целей.

Итак, причиной, побуждающей страны вступать в международное разделение труда, является противоречие между ростом общественных потребностей и недостаточным уровнем существующих ре-

сурсов для их удовлетворения. Когда это противоречие возникает, тогда и встает вопрос об экономном использовании имеющихся ресурсов, ибо иначе удовлетворить возникшие потребности невозможно. Важнейшим путем осуществления такой экономии является участие страны в международном разделении труда. Так, *закон возвышающихся потребностей обуславливает действие закона экономии труда, а этот последний принуждает страну к вступлению в международное разделение труда.*

## 2. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАКОНА ЭКОНОМИИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ

Для того чтобы участие страны в международном разделении труда привело к повышению производительности труда, необходимо наличие определенных условий — полезных ископаемых, природно-климатических и других факторов. Эти условия не следует смешивать с причиной. Причина — это общий стимулятор, который побуждает страны участвовать в международном разделении труда. Условия же — это отдельные конкретные обстоятельства, которые обеспечивают экономию рабочего времени при вступлении страны в международное разделение труда и тем самым позволяют удовлетворить возросшие потребности при ограниченных ресурсах.

Об отличии условий от причины особенно убедительно свидетельствует факт, что условия вступления стран в международное разделение труда могут меняться от случая к случаю, от страны к стране. Например, для вступления в МРТ вовсе не обязательно обладать таким фактором, как наличие богатых полезных ископаемых. Страна, которая не имеет полезных ископаемых или хороших природно-климатических условий, ищет или создает другие условия для реализации закона экономии рабочего времени через систему международного разделения труда. Она может сосредоточить свои усилия на подготовке высококвалифицированной рабочей силы, осуществить развитие специфических средств производства и т.п. Эти факторы, как свидетельствует опыт некоторых развитых стран, являются достаточным основанием для эффективного участия в МРТ.

Причина участия страны в международном разделении труда существует одна, а условия, которые предопределяют получение страной экономического выигрыша от этого участия, могут варьироваться. При этом закон экономии рабочего времени реализуется не обязательно при наличии нескольких условий. Он может осуществиться и при наличии какого-нибудь одного фактора. Существование того или иного благоприятного условия дает возможность стране

специализироваться на производстве определенного товара. В этом и заключается экономический смысл условия, предопределяющего участие страны в МРТ. Страны специализируются на производстве разных товаров в зависимости от условий, предопределяющих их участие в международном разделении труда. Остановимся на более подробной характеристике некоторых из этих условий.

Одним из важных факторов, определяющих производственное лицо страны в системе международного разделения труда, является *наличие полезных ископаемых*. Неравномерное распределение полезных ископаемых между различными странами создает объективные предпосылки для развития в стране той отрасли экономики, для которой имеются здесь наиболее благоприятные условия. Обилие полезных ископаемых, их местоположение относительно мирового рынка, глубина залегания, содержание полезного вещества в них довольно наглядно проявляется в степени развития добывающей промышленности данной страны. Она более развита там, где добыча полезных ископаемых требует меньших затрат общественного труда.

Благоприятные условия для участия страны в международном разделении труда создаются также и *почвенно-климатическим положением* государств. Например, именно благоприятные почвенно-климатические условия Болгарии, Вьетнама, Индии и других южных стран в значительной степени определяют экспортную направленность их сельскохозяйственного производства.

В настоящее время на производство предметов труда большое влияние оказывает *научно-техническая революция*. Она в значительной степени ослабила зависимость экономики многих стран от природно-климатических условий, и они могут часть своих потребностей удовлетворить, используя товары-заменители. Однако несмотря на это, значение естественного сырья и сельскохозяйственной продукции продолжает сохранять большое значение. Нефть, газ, уголь, железная руда, цветные металлы, хлопок, зерно, мясо, лен, шерсть, лес и другие ресурсные товары продолжают играть заметную роль в развитии экономики всех стран мира. Поэтому международная специализация стран на производстве этих товаров сохранит свое значение и впредь.

Подчеркивая важное значение природно-климатического фактора, т.е. наличия полезных ископаемых и определенных почвенно-климатических условий, для международной специализации отдельных стран, в то же время не следует его преувеличивать.

Благоприятные природно-климатические условия, создающие предпосылки для предпочтительного развития той или иной отрасли производства в данной стране, не всегда могут быть реализованы.

Во-первых, у страны, обладающей благоприятными условиями для развития какой-то отрасли промышленности, может оказаться недостаточный уровень развития производительных сил, чтобы претворить эту возможность в действительность. Во-вторых, данная страна может находиться в политической или экономической зависимости от своего партнера, который по каким-то соображениям будет препятствовать использованию этих возможностей. Наконец, в стране с благоприятными природно-климатическими условиями для развития одной или нескольких отраслей экономики и имеющей политическую независимость в качестве основного препятствия для реализации этих возможностей может выступить господствующий экономический строй. Следовательно, отмечая важное значение природно-климатического фактора в определении места данной страны в международном разделении труда, мы в то же время должны иметь в виду, что он не реализуется автоматически. Жизнь показывает, что природно-климатические возможности могут стать действительно главным фактором специализации страны только при определенном уровне развития производительных сил и при существовании благоприятных социально-экономических и политических условий. Участие страны в МРТ предопределяется также уровнем и качеством ее рабочей силы. Вообще этот фактор на протяжении всей истории играет огромную роль в развитии экономики отдельных стран и развитии международных экономических связей. К примеру, высокая плотность населения в древних государствах Китая, Индии, Месопотамии позволяла им не только сооружать крупные ирригационные устройства, которые требовали применения кооперативного труда в массовых масштабах, но и углублять разделение труда внутри страны, что имело важное международное значение. Изделия китайских, индийских и месопотамских ремесленников вывозились во все известные в то время страны мира.

Однако плотность населения хотя и играет важную роль в развитии структуры экономики и характера международной специализации страны, тем не менее она не всегда сама по себе является определяющим фактором в этом отношении. В самом деле, в настоящее время плотность населения в некоторых районах Китая и Индии такая же высокая, как и в Бельгии, но структура бельгийской экономики, как известно, является более развитой, чем структура народного хозяйства указанных стран, и характер их международной специализации также различен. Очевидно, что влияние плотности населения на систему разделения труда внутри страны и на характер ее участия в МРТ опосредовано другими факторами — степенью квалификации рабочих и уровнем развития средств труда, применяемых рабочими.

Воздействие квалификации и структуры совокупной рабочей силы на участие страны в международном разделении труда не вызывает никакого сомнения. Именно этот фактор, а не плотность населения представляет решающий момент в состоянии рабочей силы любого общества. Общее значение этого фактора состоит в том, что более квалифицированные рабочие лучше используют имеющиеся в их распоряжении средства труда и оборудование и благодаря этому обеспечивают более высокую производительность труда. Более квалифицированные рабочие позволяют стране специализироваться на производстве трудоемких и высококачественных готовых изделий производственного и личного назначения. Следовательно, наличие квалифицированных рабочих создает возможность поднять в экспорте страны долю готовых изделий до максимально возможного уровня.

Отмечая роль квалифицированной рабочей силы в выборе страной международного производственного профиля, следует иметь в виду, что наличие ее еще не решает полностью этого вопроса. Нередко случается так, что данная страна имеет определенный резерв квалифицированной рабочей силы, но по тем или иным мотивам она не может ее производительно занять. Так, в настоящее время десятки, а то и сотни тысяч квалифицированных рабочих Испании, Греции и других развитых стран выезжают за границу в поисках работы. Возможно, что с оживлением национальной экономики выехавшие специалисты возвратятся в свои страны и снова будут вовлечены в производство, но пока они не могут быть использованы для расширения экспортного производства. Из некоторых развивающихся стран иногда выезд квалифицированных рабочих связан с недостаточным уровнем развития производительных сил, когда подготовка специалистов обгоняет рост производственных мощностей страны. Это свидетельствует о том, что при выборе международного производственного профиля страна не может использовать часть своего квалифицированного персонала из-за недостатка у нее производственных мощностей.

Анализируя условия участия стран в МРТ, следует иметь в виду, что, обладая одинаковыми полезными ископаемыми, имея одни и те же природно-климатические условия, обеспечивая в равной мере высокую подготовку производственного персонала, они все же могут с выгодой обмениваться товарами. Это связано с тем, что эти страны имеют разные средства труда, которые они используют для выпуска различных готовых изделий. Уровень развития средств труда является важным условием участия страны в международном разделении труда. Чем более развиты средства труда у страны, тем больше у нее шансов участвовать в международном разделении труда.

Существование разных средств труда само является историческим результатом постепенного втягивания страны в МРТ. Сейчас в мире насчитывается такая многочисленная номенклатура машин и других готовых изделий, что ни одна страна, какой бы богатой она ни была, не в состоянии сама наладить производство всех продуктов производственного и личного потребления: просто не хватит средств для организации современных предприятий для выпуска всех необходимых товаров. Так, у стран, имеющих практически одинаковые условия участия в международном разделении труда, возникают разные средства труда. Складывается все это постепенно под воздействием различных исторических обстоятельств — национальных традиций, времени включения в систему международного разделения труда, степени развертывания научно-технической революции и распространения ее на все страны мира, наличия свободных капитальных ресурсов и других явлений.

Среди массы средств труда, оказывающих воздействие на участие страны в МРТ, важное место занимают и транспортные средства. Развитие транспортной техники способствует более глубокому втягиванию в систему международного разделения труда отдаленных от мировых торговых центров стран, позволяет перевозить грузы в невиданных ранее масштабах, открывает перед странами новые возможности по своему усмотрению определять свой производственный профиль.

Как видим, *условиями, определяющими участие страны в международном разделении труда, являются элементы производительных сил — средства труда, предметы труда, рабочая сила.* Существование этих элементов производительных сил в той или иной компоновке предопределяет характер участия страны в международном разделении труда. Но какой бы вариант состава элементов имеющих производительных сил ни наблюдался в стране, лишь рациональное их использование позволит преодолеть противоречие между ростом потребностей данного общества и имеющимися в его распоряжении ограниченными отечественными ресурсами.

Каждый из элементов производительных сил — средства труда, предметы труда и рабочая сила — имеет важное самостоятельное значение при определении международного производственного профиля страны. Самостоятельность эта выражается в том, что страна, владея лишь одним каким-нибудь из указанных элементов производительных сил, может стать участником международного разделения труда.

Однако несмотря на то, что каждый из составных элементов производительных сил дает стране возможность участвовать в меж-

дународном разделении труда, они все-таки имеют разное историческое значение для судеб этого участия. Если страна располагает богатыми залежами полезных ископаемых, но не имеет средств труда для их добычи, то она и не в состоянии наладить экспорт этих природных богатств. Если у нее плодородные земли, но нет современных машин для их обработки, то ее сельское хозяйство будет отсталым и мало что даст для экспорта. История показывает, что для формирования самостоятельного народнохозяйственного комплекса необходимо владеть развитыми средствами труда хотя бы в нескольких отраслях обрабатывающей промышленности. Особенно необходимо иметь современные средства производства в отраслях машиностроения, которые производят оборудование и машины для добывающей промышленности и сельского хозяйства. Этот фактор гарантирует специализацию страны на экспорте определенного минерального и другого промышленного сырья и сельскохозяйственной продукции. Короче говоря, когда страна специализируется на производстве продуктов добывающей промышленности и сельского хозяйства, то она должна иметь передовые средства труда в этих отраслях народного хозяйства. В противном случае ни добывающая промышленность, ни сельское хозяйство не будут достаточно развиты и способны работать на экспорт.

Как известно, в мировой торговле наиболее прочное положение занимают те страны, которые издавна и систематически экспортируют готовые изделия. Но чтобы достичь таких позиций, необходимо иметь развитые средства труда для производства готовых изделий, а для поддержания сложившегося положения постоянно совершенствовать средства труда для производства этих изделий.

Таким образом, *из всех факторов, определяющих участие страны в международном разделении труда, решающую роль играют средства труда*. От наличия этого фактора в конечном счете зависит то место, которое страна занимает в системе МРТ. Если средства труда у страны достаточно развиты, то она может быть поставщиком на мировой рынок преимущественно готовых изделий и иметь такой народнохозяйственный комплекс, который обеспечивает национальное функционирование всех отраслей национальной экономики.

## Лекция 8

### НЕКОТОРЫЕ ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ СТРАН

С тезисом, утверждающим, что экономическая выгода является решающим мотивом вступления стран в МРТ, по существу никто не

спорит. С его содержанием согласны все исследователи этого вопроса — от А. Смита и Д. Рикардо до американского экономиста Д. Хафбауэра и российского исследователя А. Иголкина. Дискуссия идет не о причине участия стран в международном разделении труда, а вокруг вопроса о том, какие товары должны экспортировать страны, чтобы получить осязаемую выгоду. В экономической литературе существует много точек зрения по этому вопросу, которые постепенно оформились в различные теории развития МРТ.

На наш взгляд, все *теории*, объясняющие участие стран в международном разделении труда, делятся фактически на *две основные группы*. К первой группе относятся те, которые исходят из благоприятных условий формирования издержек производства и складывающихся в результате этого низких цен товаров при их продаже на мировом рынке. Иными словами, эти теории участия стран в международном разделении труда ориентируются на конкурентоспособность товаров, реализуемых на внешнем рынке. Они называются классическими, или неоклассическими. Ко второй группе относятся теории развития МРТ, которые исходят из наличия у стран факторов, обеспечивающих успешную реализацию товаров на мировом рынке не вследствие низкого уровня издержек производства и соответствующих мировых цен, а благодаря монопольным условиям — новизне продаваемого товара и т.д. Рассмотрим некоторые из теорий, относящихся к первой группе.

### **1. ТЕОРИИ МРТ, ОБЪЯСНЯЮЩИЕ МЕЖДУНАРОДНУЮ СПЕЦИАЛИЗАЦИЮ СТРАН НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ НИЗКИХ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА ЭКСПОРТИРУЕМЫХ ТОВАРОВ**

#### *А. Смит о ситуации абсолютного преимущества страны в издержках производства товара*

Как известно, до А. Смита в экономической литературе Англии господствовала школа меркантилистов. Ее представители отстаивали точку зрения, согласно которой страна должна продавать на внешнем рынке как можно больше любых товаров, а покупать как можно меньше. Такая политика, по их мнению, приведет к тому, что в стране будет накапливаться золото, которое в то время отождествлялось с богатством. Меркантилисты не замечали, что если такую же политику будут проводить все страны, то на внешнем рынке не окажется покупателей.

В противоположность меркантилистам А. Смит утверждал, что для страны выгодной является не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке, т.е. ее полное участие в МРТ. Обосновы-

вая выгодность внешней торговли для всех стран, он писал: «Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом»<sup>1</sup>.

Взгляды А. Смита на целесообразность внешней торговли получили название теории абсолютных преимуществ. Суть ее заключается в том, что в разных странах товары производятся с неодинаковыми издержками производства — в одних с меньшими, в других с большими. Поэтому цены товаров разные, что и создает возможность одни товары экспортировать за границу с большей выгодой, чем реализовывать внутри страны, а другие выгоднее импортировать, нежели покупать дома. Таким образом, А. Смит ответил на вопрос о том, какие товары следует экспортировать, а какие — импортировать. По его мнению, товары, производимые с низкими издержками производства, надо экспортировать, а те, на которые внутри страны делаются большие затраты труда импортировать.

Ситуацию абсолютного преимущества какой-то страны в издержках производства какого-то товара можно изобразить на схематичном примере внешнеэкономических отношений Англии и Португалии.

| Англия                          | Португалия                      |
|---------------------------------|---------------------------------|
| 1 бочку вина производят 120 чел | 1 бочку вина производят 80 чел. |
| 1 рулон сукна "-" 70 чел        | 1 рулон сукна "-" 90 чел.       |

Как видим, в этом гипотетическом примере Англия обладает абсолютным преимуществом в издержках производства при выпуске сукна, а Португалия — при изготовлении вина. Совершенно очевидно, что в этой ситуации Англии следует специализироваться на производстве сукна и обменивать его на португальское вино, а Португалии целесообразно производить только вино и менять его на английское сукно. В результате взаимного товарообмена обе страны выигрывают — Англия экономит труд 50 человек на отказе от изготовления вина, а Португалия — 10 человек на отказе от производства сукна. Сэкономленные каждой страной — участницей МРТ ресурсы могут быть использованы для организации новых видов производства с целью удовлетворения возросших потребностей населения или отдельных секторов народного хозяйства.

<sup>1</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 333.

*Учение Д. Рикардо о сравнительных преимуществах  
в издержках производства*

Книга А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» вышла в свет в 1776 г., до промышленного переворота. В то время ему трудно было представить, что разрыв в уровне производительных сил может сократиться, что отдельные страны не будут иметь абсолютного преимущества в производстве ни по каким товарам. В других случаях некоторые страны могут иметь абсолютные преимущества в производстве по всем товарам. Выгодно ли в таких случаях вести внешнюю торговлю тем и другим странам? Д. Рикардо показал, что в обоих случаях это выгодно делать. Его разработки нашли свое выражение в созданной им теории сравнительных издержек производства.

Ситуацию сравнительного преимущества какой-то страны в издержках производства определенного товара можно представить на схематическом примере внешнеэкономических отношений все тех же Англии и Португалии.

| Англия                          | Португалия                     |
|---------------------------------|--------------------------------|
| 1 бочку вина производят 120 чел | 1 бочку вина производят 80 чел |
| 1 рулон сукна "-" 100 чел       | 1 рулон сукна "-" 90 чел.      |

В отличие от предыдущего примера Д. Рикардо исходит из ситуации абсолютного преимущества в издержках производства Португалии над Англией по обоим товарам. Пример, конечно, условный, так как Англия уже в то время обладала более развитой промышленностью по производству шерстяных тканей. Но согласимся с Рикардо, что Португалия действительно превосходила Англию по экономическим параметрам в производстве не только вина, но и сукна. Казалось бы, в таком случае Португалии не стоило торговать с Англией. Но это совсем не так. Д. Рикардо развил далее теорию А. Смита, введя положение о сравнительном преимуществе в издержках производства. Суть этого тезиса состоит в том, что международная специализация страны выгодна на изготовлении той продукции, которую она выпускает с наименьшими издержками производства по сравнению с теми товарами, которые обладают абсолютными преимуществами по сравнению с иностранными предприятиями.

В приведенном выше примере Португалия изготавливает сукно с меньшими затратами, чем Англия, но ей есть все же смысл не производить сукно, а выменивать его у Англии на вино. В самом деле, переместив труд из производства сукна, где Португалия имеет абсолютное преимущество в 10 человек в течение года, в производство

вина, где ее абсолютное преимущество составляет 40 человек, и обменяв вино на английское сукно, Португалия сэкономит труд 10 человек. Не останется внакладе и Англия, так как она получит бочку вина не трудом 120 человек, а 100 человек, использованных на производстве сукна, т.е. сэкономит труд 20 человек.

*Теорема Хекшера—Олина о факторах, предопределяющих международную специализацию страны на производстве определенных товаров*

На вопрос, на производстве каких товаров должны специализироваться страны, какие товары им следует экспортировать, А. Смит и Д. Рикардо ответили, опираясь на теорию трудовой стоимости. По их мнению, страны, занимающиеся внешней торговлей, должны экспортировать такие товары, затраты труда на производство которых меньше, чем в других странах. Как видим, у А. Смита и Д. Рикардо для определения издержек производства или стоимости товара использован только один фактор — труд. Это толкование просуществовало более ста лет.

Во второй половине XIX в. появилась, а в XX в. получила широкое развитие теория факторов производства. Она исходит из того, что в производстве товара, а значит и формировании его стоимости, участвуют три фактора: земля, труд и капитал. При этом цены факторов зависят от их редкости и изобилия.

В соответствии с теорией трех факторов производства возникла необходимость объяснить экспорт товаров, на производство которых затрачивается не только неодинаковое количество труда, но и много капитальных средств и других ресурсов. Вследствие этого сложились разные ответы на вопрос, какие товары должны экспортировать страны. Среди них можно отметить теорию факторов производства Хекшера—Олина, теорию технологического разрыва Хафбауэра, модель «цикла жизни продукта» и другие ответы на вопрос, какие товары должны экспортировать страны. Несмотря на разные ответы, все они так или иначе связаны с факторами производства — землеемкостью, трудоемкостью и капиталоемкостью. Поэтому прежде чем говорить о достоинствах той или иной теории трех факторов производства, необходимо представлять, что авторы понимают под землеемкими, трудоемкими и капиталоемкими факторами. Начнем с землеемких.

Землеемкие факторы — это те составные части цены товара, которые теснейшим образом связаны с землей. Это аграрно-сырьевые товары. На русском языке термин «землеемкие» трактуется как ресурсоемкие. Короче говоря, землеемкость означает потребление

определенного количества аграрно-сырьевых товаров при производстве какого-то продукта.

Другим основным фактором, способным предопределить производственный профиль страны, величину цены товара, является трудоемкость, т.е. затраты труда на его изготовление.

Наконец, третьим фактором, принимающим участие в формировании цены выпускаемых товаров, являются затраты инвестиционных средств на их изготовление, или капиталоемкость их производства. Низкая удельная капиталоемкость делает произведенные товары менее дорогими, чем высокая. Иными словами, чем меньше капиталоемкость, тем при прочих равных условиях ниже цена производимого товара.

Вот какие существуют факторы, затраты которых входят в цену производимых товаров. Так какие же товары должны экспортировать страны с точки зрения теории трех факторов производства? Выше указывалось, что существует несколько ответов на этот вопрос. Поскольку же в основе почти всех современных теорий лежит теория факторов производства Хекшера—Олина, то есть смысл рассмотреть сначала именно ее содержание.

Основная идея Хекшера—Олина, которую называют их теоремой, формулируется следующим образом: «Страна имеет сравнительные преимущества в производстве того товара, который использует более интенсивно изобильный для данной страны фактор»<sup>1</sup>. Та же идея в изложении английских экономистов Э. Диксита и В. Нормана выглядит так: «В каждой стране фактор, который имеется в относительном изобилии, будет стоить сравнительно дешевле, и товар, в производстве которого этот фактор используется более интенсивно, будет также сравнительно дешев. Следовательно, мы должны ожидать, что у страны будут сравнительные преимущества в производстве товаров, интенсивно использующих те факторы, предложение которых в ней относительно избыточно»<sup>2</sup>.

В соответствии с теорией Хекшера—Олина товары имеют разную фактороемкость: одни требуют для своего производства больше труда, другие капитала. Если в одной стране много трудовых ресурсов, то труд там будет дешев, а в другой стране мало трудовых ресурсов, то они будут дороги. То же и с капиталом. Поэтому каждая страна будет стараться экспортировать те товары, на производство которых расходуется дешевый фактор.

---

<sup>1</sup> Иголкин А., Мотылев В. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы М., 1988 С. 76.

<sup>2</sup> Там же. С. 69.

Конечно, наличие обильного дешевого фактора, интенсивно используемого в производстве определенных товаров, способствует повышению производительности труда в данном секторе экономики и ведет к снижению издержек производства. Но это еще не означает, что страна должна экспортировать те товары, на производство которых используется более интенсивно изобильный для нее фактор. Допустим, что изобильный фактор, как утверждают Хекшер и Олин, дешев и интенсивно применяется в производстве товара, что действует в направлении формирования низких издержек производства. Но это одно из обстоятельств, которое обеспечивает низкую цену товара лишь при прочих равных условиях. Так, если цены на два остальных фактора находятся ниже мировых цен или на их уровне, то использование для производства товара изобильного дешевого фактора может заметно снизить цену на него по сравнению с мировой.

Но эти так называемые прочие равные условия далеко не всегда присутствуют в стране. Поэтому применение для производства товара только одного изобильного фактора не обязательно гарантирует низкую цену товара. Если в каждом товаре имеются затраты трех факторов, то цена его зависит от цен всех этих факторов и от пропорции этих факторов. Сочетание цен факторов на товар находит свое выражение в его национальной стоимости или цене.

Учитывая эти замечания, можно ли однозначно сказать, что каждая страна должна экспортировать те товары, в которых использован изобильный фактор производства? Даже с точки зрения теории факторов производства не обязательно, чтобы страны осуществляли свой экспорт в зависимости от изобилия того или иного фактора — ресурсоемкости, трудоемкости или капиталоемкости товара. Очевиден другой вывод: страны должны экспортировать те товары, на производство которых суммарные затраты всех факторов ниже, чем в других странах, а их продажа на внешнем рынке приносит прибыль. Но такой вывод по своей сути не отличается от предложений, сделанных еще А. Смитом и Д. Рикардо. Разница состоит лишь в том, что английские классики все расходы на производство сводили к затратам труда, а неоклассики Хекшер и Олин расчленили эти затраты на отдельные факторы. В этом и состоит новизна теории Хекшера—Олина. Но это уже вопрос не экспортной специализации страны, а порядка формирования стоимости товаров.

*Модель «преимущественная значимость  
квалифицированного труда»*

По мере развития национальных экономик изменяется количество и качество рабочей силы, объем и состав капиталов, необходи-

мых для производства тех или иных товаров. Более того, могут претерпевать существенные сдвиги даже масштабы и качество природных ресурсов. В связи с этим становятся иными и взгляды на международное разделение труда. В частности, в экономической литературе появились так называемые неофакторные и технологические теории МРТ.

Видное место среди них занимает модель «преимуществовая значимость квалифицированного труда». По мнению ее сторонников — американского экономиста Д. Кисинга и других, — эта модель является дальнейшей модификацией и усовершенствованием учения Хекшера—Олина, так как страны, обладающие в избытке квалифицированным трудом, специализируются на производстве товаров, требующих значительных затрат именно этого фактора. Эта модель предполагает, что в производстве товара участвует квалифицированный труд, неквалифицированный труд и капитал. Экономисты рассматриваемого направления утверждают, что относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, требующих большого количества квалифицированного труда, а изобилие неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых необходима невысокая квалификация.

Конечно, квалифицированный труд в качестве избыточного фактора влияет на цену товара, но надо брать его не изолированно, а в сочетании с высокой или низкой интенсивностью затрат капитала. Только с учетом этого обстоятельства можно говорить о целесообразности специализации страны на производстве товаров, требующих больших затрат труда.

### *Модель «экономия за счет масштабов производства»*

На Западе распространена также теория МРТ, опирающаяся на принцип масштабности производства. В частности, ее сторонниками являются бельгиец Дризе и американец Хафбауэр. В соответствии с этой теорией в качестве фактора международной специализации стран выступает экономия издержек на единицу продукции, которая возникает при увеличении масштабов производства до оптимальных размеров. Поэтому авторы этой модели полагают, что лишь в крупных странах с емким внутренним рынком должны быть размещены производства, дающие экономический эффект при увеличении масштабов производства.

Вот что пишет по этому поводу Хафбауэр: «Лишь когда условия производства и обмена выравниваются для всех стран, малые промышленные страны смогут строить гигантские и экономичные предпри-

ятия в расчете на увеличивающиеся экспортные рынки. А когда внутренние рынки частично защищены против конкуренции иностранных товаров, большая страна пользуется преимуществами в производстве, хотя малая страна может первой производить товар и сооружать вполне крупное производство, но тарифные барьеры гарантируют, в конечном счете, что большая страна будет пожинать плоды за счет экономии в масштабах выпуска»<sup>1</sup>.

А на какой же основе должно строиться разделение труда между крупными и малыми промышленно развитыми странами? Малые страны преодолевают относительную узость внутренних рынков и высокие таможенные барьеры других стран, специализируясь на производстве сравнительно небольшой номенклатуры изделий машиностроения и продуктов химии, черной металлургии, которые имеют повышенный спрос на мировом рынке, несмотря на высокие продажные цены. К примеру, Швейцария выпускает часы и медицинское оборудование, Швеция — автомобили, Бельгия — уникальные промышленные станки, занимая на рынках этих товаров прочные позиции.

#### *Теоретическое обоснование внутриотраслевой специализации*

Вплоть до середины XX в. международная торговля имела почти исключительно межотраслевой характер. Но за последние десятилетия ситуация коренным образом стала меняться. Промышленно развитые страны стали вести активную торговлю товарами подотраслей обрабатывающей промышленности, т.е. одновременно ввозить и вывозить товары, объединяемые международной статистикой в одну отрасль. Так, ФРГ в 1984 г. экспортировала конторского оборудования на 518 млн. долл., а импортировала — на 591 млн. долл.<sup>2</sup>; ФРГ, США, Англия и Франция стали ведущими экспортерами и импортерами пестицидов и других средств борьбы с сельскохозяйственными вредителями.

Развитие внутриотраслевой торговли противоречит теории Хекшера—Олина, так как страны торгуют товарами, которые производятся при приблизительно одинаковой интенсивности затрат факторов. Поэтому в 60—70-х гг. в западной литературе появились варианты теоретического обоснования внутриотраслевой специализации. Одна из первых моделей, предложенных для этих целей, была

---

<sup>1</sup> *Hufbauer L.C.* Synthetic Materials and the Theory of International Trade London, 1966 P 23

<sup>2</sup> *Иголкин А., Мотылев В.* Международное разделение труда модели, тенденции, прогнозы М, 1988 С 114

*модель* шведского экономиста *С. Линдера*. Он и его сторонники утверждают, что на объем внешней торговли товарами обрабатывающей промышленности двух стран оказывают влияние условия спроса, определяемые величиной национального дохода на душу населения. Чем ближе уровни национального дохода на душу населения в двух странах, тем более вероятно, что товары каждой из них могут удовлетворить спрос населения в любой из них, а потому взаимная торговля между ними будет достаточно интенсивной.

Иногда статистика международной торговли подтверждает модель Л. Линдера. Действительно, велика внутриотраслевая торговля между США и Канадой, между странами ЕС. Но чаще не подтверждает. Хотя уровень национального дохода на душу населения в Соединенных Штатах и Японии примерно одинаков, но США импортируют из Страны восходящего солнца легковые автомобили, грузовики, видеоаппаратуру, мотоциклы и нефтяное оборудование, а экспортируют туда кукурузу, соевые бобы, пшеницу, хлопок и уголь.

Не укладывается в модель Линдера и торговля США со странами Ближнего Востока — Саудовской Аравией, Кувейтом, Объединенными Арабскими Эмиратами. Несмотря на то что уровень национального дохода во всех названных странах фактически один и тот же, но торговля между ними идет не в рамках одной отрасли, а между отраслями. То же самое можно сказать и о торговле между развивающимися государствами, имеющими близкий уровень национального дохода на душу населения.

Таким образом, внутриотраслевая торговля существует не потому, что при приблизительно равном национальном доходе на душу населения в двух странах идентичны структуры спроса. В действительности экспортируемые и импортируемые товары отличаются друг от друга, хотя статистики и группируют их в одну отрасль. Страны ведут торговлю разными товарами одной отрасли потому, что ни одна из них не в состоянии сконцентрировать необходимые научно-технические ресурсы для выпуска всей номенклатуры продукции, направляемой для удовлетворения производственных и личных потребностей. Короче говоря, производственная ситуация такова, что страны, имеющие, например, развитую химическую промышленность, ведут двустороннюю торговлю ее продукцией, несмотря на то, что национальный доход на душу населения у них весьма различается. Это правило наблюдается и в других отраслях. Например, в машиностроении меняют станки на станки, в микроэлектронике — микропроцессоры на микропроцессоры. При этом следует учесть большой объем внутриотраслевой торговли между филиала-

ми ТНК, между которыми развита детальная специализация, хотя в странах их базирования налицо большой разрыв в национальном доходе на душу населения.

## **2. ТЕОРИИ МРТ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ МЕЖДУНАРОДНУЮ СПЕЦИАЛИЗАЦИЮ СТРАН НА ОСНОВЕ МОНОПОЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ФИРМ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОТДЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ**

Если по теории Хекшера—Олина и их последователей сравнительные преимущества стран во внешней торговле возникали вследствие минимизации издержек производства при затратах изобильного фактора, то другая группа экономистов в настоящее время сводит основные преимущества к монопольной позиции фирмы или страны, выступающих в качестве новаторов при производстве определенных товаров. У подобных фирм возникла новая стратегия, суть которой состоит в том, чтобы выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что больше пока никто выпускать не может, но на эту продукцию существует спрос. Этот теоретический подход к объяснению специализации страны получил название «технологического разрыва»

### *Модель технологического разрыва*

Основоположником этой модели стал английский экономист М. Познер, опубликовавший свою работу в 1961 г. Позже идея технологического разрыва разрабатывалась в произведениях американских экономистов Хафбауэра, Вернона и др. По мысли Познера, торговля между странами может быть вызвана техническими изменениями, возникшими в одной из отраслей торгующих стран. Страна, в которой впервые появились технические новшества, приобретает сравнительные преимущества по производству традиционных товаров с меньшими издержками. Если же страна первой открыла новый продукт, то в течение определенного времени она обладает монополией на рынке данного товара и обеспечивает как внутреннее потребление, так и внешний спрос.

Вследствие введения технических новшеств между странами, обладающими ими и не имеющими их, образуется технологический разрыв. Этот разрыв постепенно будет преодолеваться. При этом производство нового продукта в других странах будет налажено не сразу либо с помощью покупки лицензии, либо путем создания имитирующего изделия. Период наладки будет тем короче, чем менее сложен товар и ниже расходы на НИОКР для его производства.

Иногда этот так называемый имитационный разрыв может быть в течение 10 лет<sup>1</sup>.

Модель Познера исходит из того, что после того, как техническое новшество начинает производиться другими странами, исчезают основания для внешней торговли рассматриваемым товаром. Таким образом, технологический разрыв дает лишь временные преимущества стране, которая первой применила техническое новшество. Но поскольку технические новшества постоянно возникают в разных странах и отраслях, т.е. идет «поток нововведений», то существуют условия для постоянной торговли новыми продуктами.

Сторонники теории технологического разрыва объясняют его существование различиями между странами в научно-техническом потенциале, в уровне квалификации рабочей силы, в степени освоения производственным аппаратом достижений научно-технического прогресса. Иными словами, они расширительно толкуют такие факторы, как капиталоемкость и трудоемкость, содержание которых, конечно же, меняется по мере развития производительных сил. Поэтому, строго говоря, модель «технологического разрыва» находится в рамках теории Хекшера—Олина, где факторы предопределяют уровень издержек производства.

### *Теория цикла жизни продукта*

С технологической теорией тесно связана или близко примыкает к ней теория цикла жизни продукта. Автором ее первого варианта был профессор Гарвардского университета Р. Вернон. После 1966 г. эта модель разрабатывалась С. Уэллсом, Ч. Киндлебергером, Р. Стобаухом, З. Хиршем и другими экономистами.

По версии Р. Вернона, новый продукт проходит цикл, состоящий из нескольких стадий, или этапов, — введения, быстрого роста, замедления и заката, которые соответствуют стадиям внедрения, расширения, зрелости и старения.

На первой стадии новый продукт выпускается небольшими партиями. Его технологическая разработка происходит в отраслях и странах, которые занимают передовые позиции в области научно-технического прогресса. Изготовление нового продукта требует большого количества квалифицированного труда, нежели массовое производство стандартных товаров. Реализуется новый продукт на первой стадии в основном на внутреннем рынке страны, где он был создан.

---

<sup>1</sup> *Hufbauer L C Synthetic Materials and the Theory of International Trade. London, 1966 P. 131—132.*

На второй стадии возникает большой спрос на новые продукты за рубежом и налаживается их выпуск в других странах. Как правило, перемещение идет из развитых в менее развитые страны. Вернон утверждает, что этот процесс направляется из США в страны Западной Европы и Японию, значительно уступающим по уровню расходов на научные исследования, по численности научных работников и инженеров. На стадии зрелости расходы на совершенствование продукта сокращаются, увеличивается число конкурирующих аналогичных изделий, международная торговля ими достигает пика. Поддержание спроса на них идет в основном лишь с помощью снижения цен, что неизбежно ведет к повышенному вниманию к стоимости рабочей силы. В связи с этим производство начинает перемещаться в развивающиеся государства.

Наконец, на четвертой стадии продукт перестает быть новым, он стареет, его производство начинает сокращаться, так как не приносит больше прибыли, и исчезает с рынка.

Таков общий порядок прохождения стадий цикла жизни продукта. Сторонники рассматриваемой модели полагают, что они могут указать конкретные страны, в которых условия полностью или в наибольшей степени соответствуют производству новых товаров, либо товаров, находящихся на других стадиях зрелости. Так, Вернон утверждал, что только рынок США располагает огромными возможностями, позволяющими производить новые товары, поскольку в этой стране имеется больше покупателей с высокими доходами, чем где-либо еще. Далее, условия рынка стран Западной Европы благоприятствуют якобы производству товаров, находящихся на второй и третьей стадиях, а развивающихся государств — на третьей и четвертой стадиях «цикла жизни»<sup>1</sup>.

У этой модели имеется множество очевидных недостатков. Хотя производство новых товаров дает определенные преимущества, позволяет получать монопольно высокие прибыли, но эта монополия носит временный характер, т.е. она связана не с концентрацией производства и капитала, а с «использованием знания». Модель не дает представления, в каких пределах может колебаться продолжительность стадий цикла, измеряется ли она годами или несколькими десятилетиями. «Жизненный цикл таких товаров, как шотландское виски, итальянский вермут, французские духи тянется уже столетиями», — справедливо отмечает американский журнал «Harvard Business Review». Не обязательно соблюдается последовательность пере-

---

<sup>1</sup> Иголкин А., Мотылев В. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. М., 1988. С. 124.

дачи технологии от США странам Западной Европы, а затем развивающимся государствам. Получила развитие и обратная передача технологических новшеств через ТНК, имеющих лаборатории в развивающихся государствах.

Неверно, что движение цикла начинается с Соединенных Штатов: они больше не являются единственным новатором в выпуске новых продуктов. К примеру, видеомагнитофон изобрели голландская фирма «Филипс» и японские фирмы «Сони» и «Мацусита». Не только США, но и многие промышленно развитые страны завоевали видное место на рынке высокотехнологических товаров. Так, в 80-е гг. доля США в мировой торговле такими товарами составляла 17,8%, Японии — 17,4% и ФРГ — 16,8%<sup>1</sup>.

Таким образом, все новые теории или модели МРТ, возникшие на Западе в 70—80-е гг., в той или иной степени отправлялись от теории Хекшера—Олина, а она, в свою очередь, отталкивалась от теории сравнительных издержек производства Д. Рикардо. Особенность же новых моделей международного разделения труда состоит в том, что они в своеобразной форме отражают новые тенденции видоизменения системы международной торговли, в частности, повышения в ней доли высокотехнологичных, наукоемких и частичных продуктов.

## Лекция 9

### ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

#### 1. ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

*Содержание эффекта от внешнеэкономических связей.* С давних пор считалось, что побудительным мотивом участия стран в международном разделении труда является получение определенной экономической пользы. «...Преследование индивидуальной выгоды, — писал, например, Д. Рикардо, — ...приводит к самому эффективному и наиболее экономному разделению труда между разными нациями»<sup>2</sup>. Этот вывод Д. Рикардо сделал применительно к свободной торговле между промышленно развитыми странами. Однако поскольку принцип материальной заинтересованности про-

<sup>1</sup> Указ соч С 127, 128

<sup>2</sup> Рикардо Д. Соч М, 1955 Т I С 116

должает действовать и в отношениях между теми странами, где сохраняются товарно-денежные отношения, постольку экономическая выгода остается важной целью также и разделения труда между ними. Участие любой страны в международном разделении труда без получения соответствующей экономической выгоды подорвало бы процесс ее национального воспроизводства и было бы прекращено.

Что же представляет собой выгода или, как принято ныне говорить, эффект, который страны получают в результате их участия в международном разделении труда? Экономическая наука исходит из того, что причиной развития этого международного процесса является действие экономических законов, в частности, что оно вытекает из требований общезкономического закона экономии рабочего времени. Осуществляемая под влиянием этого закона специализация отдельных стран на производстве определенного рода товаров дает им возможность снижать затраты общественного труда на изготовление единицы продукции или, что означает то же самое, производить большее количество продукции за то же рабочее время, г.е. осуществлять экономию рабочего времени. Экономия общественного труда и есть тот эффект, который получают страны вследствие их участия в международном экономическом сотрудничестве.

Приступая к изучению проблемы возникновения эффекта, который данная страна или ее предприятия получают благодаря международному разделению труда, прежде всего необходимо определиться с теми методологическими принципами, на основе которых следует проводить его измерение. На наш взгляд, к числу этих положений можно отнести следующие.

*Стоимостная база для проведения расчетов эффекта.* Использование категории стоимости для расчета эффекта мы находим более удачным вариантом, чем применение категории приведенных затрат или цен производства. Дело в том, что эти цены еще далеко не сложились до конца в мировом хозяйстве, а на восточноевропейском рынке условий для их образования и функционирования и подавно нет. При этом определение эффекта от участия в международном разделении труда целесообразно сначала проводить при условии, когда реализация продукции специализированного производства на внешнем рынке осуществляется по такой национальной стоимости, которая совпадает с интернациональной стоимостью этой продукции.

*Эффект участия предприятий в МРТ всегда реализуется в торговле* Методики определения экономической эффективности

внешнеэкономических связей бывшего СССР, как правило, начинали анализ этой проблемы с определения дохода от внешней торговли, а затем переходили к рассмотрению хозяйственных результатов международной специализации и кооперирования производства. Формы реализации международного разделения труда могут быть самые разные, и каждая из них выражает специализацию производства и ведет к появлению определенного экономического результата. Но все формы реализации международного разделения труда замыкаются торговлей. Это означает, что нельзя изучать эффект от внешней торговли обособленно от итогов международной специализации. Это очень важный методологический момент исследования проблемы. Если он не учитывается, то игнорируется тот факт, что международное разделение труда имеет две характерные черты — специализацию производства и последующий товарный обмен выпускаемой продукцией.

Заметим также, что нельзя отделять эффект концентрации производства от результата специализации производства. Подписав соглашение о международной специализации каких-либо объектов, страна и ее производственные звенья не могут не проводить концентрации производства. Ведь в противном случае это соглашение теряет здравый экономический смысл.

*Пути подсчета эффекта от внешнеэкономической деятельности.* Несмотря на то что эффект от организации специализированного в международном плане производства всегда реализуется в торговле, он тем не менее может быть определен двумя путями. В первую очередь экономия общественного труда, возникающая в результате международной специализации страны, рассчитывается на основе установления всех текущих затрат на реализованную за границей продукцию, и таким образом выявляется величина прибыли, полученная предприятием или страной. С другой стороны, указанная экономия может быть установлена путем расчета величины сбереженных капитальных вложений. Такой подход становится каждый раз совершенно необходимым, когда встает вопрос о расширении участия страны в мировом хозяйстве. Именно определение величины сберегаемых инвестиций позволяет сделать выбор между различными формами реализации международного разделения труда — будет ли страна закрывать одно давно налаженное производство и расширять другое функционирующее производство, предпочтет ли она создание совершенно нового предприятия для выпуска продукции как на внешний рынок, так и для внутреннего потребления или же пойдет по пути сооружения объекта на своей территории на компенсационной основе и т.д.

*Начало и последовательность определения эффекта.* До реформы 90-х гг. экономисты нашей страны обычно начинали анализ получения эффекта с народнохозяйственного уровня. На наш взгляд, исходными пунктами исследования должны быть предприятия или объединения. При определении эффекта от внешнеэкономической деятельности необходимо исходить из прямых связей предприятий со своими деловыми партнерами из других стран. Если у производственных звеньев не будет эффекта, то не появится он и у народного хозяйства в целом. Разумеется, при этом очень важно соблюдать государственные интересы. Но начинать исследование проблемы надо все-таки с предприятия и, перефразируя старый известный девиз, хорошо помнить: что выгодно «Уралмашу», то выгодно и всей стране.

Не только исходный пункт, но и последовательность определения эффекта от участия в международном разделении труда имеет важное значение. Как правило, исследователи этого вопроса начинали анализ с определения общего эффекта от внешней торговли<sup>1</sup>. Представляется, что искать величину эффекта надо не с общего внешнеторгового обмена предприятия, а сначала найти эффект от экспорта, затем рассмотреть эту проблему с точки зрения импорта, а потом вести речь об определении дохода в целом от экспортно-импортных отношений.

*Сфера реализации эффекта.* Еще одно специфическое свойство, которое следует учитывать при определении выгоды специализированного производства, проявляется в том, что она реализуется в двух сферах. С одной стороны, экономия общественного труда улавливается внутри страны, а с другой — часть ее хозяйствующие субъекты получают при продаже своих товаров на мировом рынке. Но сбыт продукции за рубежом является необходимым моментом участия страны в международном разделении труда.

*Коэффициент кредитного влияния.* Наконец, последний методологический момент. Товарообмен между странами, как правило, осуществляется на основе продажи всех товаров или какой-то их партии в кредит. Поэтому при практическом расчете эффекта от той или иной внешнеэкономической сделки предприятие учитывает влияние на его величину необходимых кредитных операций. Но при теоретическом исследовании этого вопроса можно допустить, что экспорт и импорт товаров происходит за наличные и в этом случае при подсчете эффекта можно игнорировать коэффициент кредитного влияния, так как он будет равен единице.

---

<sup>1</sup> См., напр. Богомолов О Т Страны социализма в международном разделении труда М, 1986 С 193

## 2. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ

В связи с предоставлением российским объединениям и предприятиям права самостоятельного выхода на внешние рынки перед ними встает много неотложных проблем, когорые они теперь должны решать сами. Среди них первостепенное место занимает вопрос об определении экономии общественного труда или эффекта от их внешнеэкономической деятельности. Да это и понятно, ибо конечная цель хозяйственных субъектов, участвующих в международном разделении труда, состоит в присвоении ими прибыли от реализации продукции, которая и составляет материальную основу этого эффекта. Как же она возникает и как ее измерить? Как указывалось выше, подсчет полученной прибыли можно осуществить либо на базе цен производства, либо на стоимостной основе. Но ввиду того, что цены производства еще далеко не сложились на мировом рынке, то здесь процесс возникновения прибыли прослеживается с помощью таких категорий, как национальная и интернациональная стоимости продаваемых и покупаемых товаров. Для начала рассмотрим особенности возрастания прибыли от экспортной деятельности различных производственных звеньев.

Казалось бы, что при совпадении национальных и интернациональных стоимостей одних и тех же товаров внешняя торговля не дает никакого прироста стоимости и ее не следует вести. Между тем объединения и предприятия, участвующие в международном разделении труда, имеют больше прибыли по сравнению с тем периодом, когда они в него не вступали. Это происходит потому, что внешний товарообмен, хотя он и осуществляется на эквивалентных началах, позволяет расширить производство данных товаров за пределы внутренних потребностей и увеличить соответственно масштабы получаемой прибыли. Приращение стоимости происходит внутри страны, но реализуется она на внешнем рынке.

То, что прирост прибыли можно обеспечить за счет увеличения масштабов производства продукции, реализуемой на мировом рынке, было известно давно. Предприниматели хорошо знали, что благодаря внешней торговле расширяются границы сферы обмена, и для них создается возможность получать больше прибыли. Функция внешней торговли, способствующая расширению сферы обмена, сохраняется и у нас. От реализации на внешнем рынке отечественные товаропроизводители могут получать выгоду и в том случае, если товар продается даже по такой национальной стоимости, величина которой равна интернациональной стоимости. Здесь нет сверхприбыли, но увеличивается масса реализованной прибыли. Этот вариант прироста прибыли особенно важен для крупных предприятий, кото-

рые иногда в отдельных странах сооружаются специально не только для удовлетворения своих внутренних потребностей, но и для развития экспорта в другие регионы мира. Не будь внешнего рынка, не всегда было бы целесообразно создавать большие производственные объекты и, следовательно, иметь возможность получать значительную массу прибыли.

Следует отметить, что практика получения предприятиями дополнительной средней прибыли опровергает один из неоправдавшихся тезисов Д. Рикардо о причине развития внешнеэкономических связей. Как известно, классик английской политэкономии отрицал целесообразность экспорта товара за границу, если его национальная стоимость совпадает с интернациональной стоимостью. «Так, сукно не может ввозиться в Португалию, — писал Д. Рикардо, — если не продается там за большее количество золота, чем то, которого оно стоит в стране, откуда оно ввозится, и вино не может ввозиться в Англию, если оно не продается выше своей стоимости в Португалии»<sup>1</sup>. В действительной жизни так не бывает — хозяйствующие субъекты вывозят свои товары на внешний рынок и в том случае, если они продают их по той же цене, что и на внутреннем рынке. Это расширяет массу прибыли, получаемой экспортерами товаров, национальная стоимость которых совпадает с интернациональной. То, о чем писал Д. Рикардо, является наилучшим вариантом для предприятий, когда они получают не только среднюю прибыль, существующую в их стране, но и обеспечивают себе еще и сверхприбыль. Но эти оптимальные условия не всегда существуют для экспортеров. Ждать же их возникновения не будет ни одно производственное звено, участвующее в международном разделении труда.

Величину прироста прибыли за счет увеличения объема экспортируемой продукции в условиях отсутствия конвертируемости рубля можно рассчитать с помощью следующих показателей:

$B_e$  — валютная выручка от реализации единицы продукции;

$k$  — валютный курс рубля, применяемый государством в расчетах с экспортерами;

$D_p$  — доход от реализации единицы продукции, в руб.;

$$D_p = B_e \times k.$$

$\Pi$  — прибыль от реализации единицы продукции на внешнем рынке, в руб.;

$C_0$  — себестоимость единицы продукции, в руб.;

$Ч$  — количество экспортируемой продукции;

---

<sup>1</sup> Рикардо Д. Соч. М., 1955. Т. I. С. 119

$P_m$  — масса получаемой прибыли от реализации партии товара, в руб.

Используя эти показатели, можно определить *величину* прибыли от реализации единицы продукции на внешнем рынке в рублях по формуле:

$$P = D_p - C_b, \quad (1)$$

а *массу* полученной прибыли от продажи всей партии товара по формуле:

$$P_m = P \times \mathcal{U}. \quad (2)$$

Допустим, предприятие продало за границу единицу товара по интернациональной стоимости, совпадающей с национальной, за 100 долл. При нынешнем валютном курсе примерно 6 руб. за 1 долл. единица товара даст предприятию 600 руб. Если себестоимость товара составляет 400 руб., то прибыль от продажи 200 руб. Это и есть дополнительная средняя прибыль, которую предприятие получило благодаря расширению рынка сбыта своего товара.

Рост массы средней прибыли в результате продажи товаров за границу — это довольно распространенный, но не единственный вариант развития производства. Более типичным случаем является все-таки тот, когда предприятие помимо увеличения суммы средней прибыли получает еще сверхприбыль. Что она собой представляет?

Как отмечалось выше, при анализе эффекта от участия в международном разделении труда целесообразно исходить из предположения, что национальная стоимость продаваемой на внешнем рынке продукции совпадает с ее интернациональной стоимостью. В действительности такое положение скорее является исключением, чем правилом. При реализации продукции за рубежом первая, как правило, отклоняется от второй в ту или иную сторону. Если интернациональная стоимость реализуемой на внешнем рынке продукции ниже ее национальной стоимости, тогда данное предприятие не получит не только сверхприбыли, но и обычной средней прибыли, которая существует в стране его функционирования и которую оно имело бы, продавая продукцию на внутреннем рынке. И если несмотря на это хозяйственный субъект все же экспортирует товар, то он очевидно делает это по каким-то мотивам, которые носят вынужденный характер. Например, предприятие может продавать товар за границу по цене ниже национальной стоимости в целях получения иностранной валюты, которая используется затем для закупки остро дефицитного оборудования, или по каким-то другим соображениям. Однако типичен для развития экспорта тот случай, когда национальная стоимость вывозимого за рубеж товара ниже его интернацио-

нальной стоимости. Получение сверхприбыли является той экономической выгодой, которая дополнительно стимулирует участие предприятий в международном разделении труда.

Сверхприбыль экспортера от реализации своего товара на внешнем рынке представляет собой разность между прибылью, полученной им там, и средней прибылью, которая существует на этот товар на национальном рынке. Величина сверхприбыли может быть выражена следующей формулой:

$$П_c = П - П_n, \quad (3)$$

где  $П_c$  — сверхприбыль, полученная предприятием при реализации единицы продукции на внешнем рынке, в руб.;

$П$  — прибыль, полученная предприятием при реализации единицы продукции на внешнем рынке, в руб.;

$П_n$  — средняя прибыль, существующая на данный товар на национальном рынке экспортера, в руб.

Зная величину сверхприбыли, можно без труда определить и ее массу от продажи всей партии продукции.

Сверхприбыль — очень важный показатель, стимулирующий участие хозяйствующих субъектов в развитии внешнеэкономических связей. Она дает представление об абсолютных размерах добавочного дохода, который они получают от продажи каждой единицы своей продукции на внешнем рынке по сравнению с ее реализацией внутри страны.

Что же является источником сверхприбыли, получаемой при экспорте товара? Как известно, внутри страны в самом товарообороте никакого прироста прибыли не возникает. Согласно положениям теории трудовой стоимости Д. Рикардо, внешняя торговля также не может увеличить стоимость товара. Ведь обмен эквивалентов на внешнем рынке означает не что иное, как то, что стоимость, находящаяся в руках владельца  $A$  до обмена с владельцем  $B$ , остается в его руках и после обмена с владельцем  $B$ . Действительно, принципиального различия между обменом на внутреннем рынке и товарообменом между странами не существует. Формальное же различие состоит в том, что внутри страны товары обмениваются как эквиваленты на базе национальных стоимостей, а на международном рынке на основе интернациональных общественно необходимых затрат. Но какая бы стоимость товаров — национальная или интернациональная — ни лежала в основе товарообмена, он сам по себе не может увеличить массы стоимости.

Добавочный экономический эффект, который получает от экспорта предприятие, появляется в производстве. На специализированном производственном объекте возникает более высокая произ-

водительность труда, и его рабочие в единицу рабочего времени создают больше товаров по сравнению с аналогичными предприятиями в других странах. Национальная стоимость этих товаров ниже интернациональной, но владелец реализует их по интернациональной стоимости. Разница между высокими интернациональными и низкими национальными общественно необходимыми затратами и образует его сверхприбыль. Функциональная же роль внешней торговли при этом состоит лишь в том, что она расширила границы сферы обмена и тем самым обеспечила реализацию добавочной прибыли, произведенной на специализированном предприятии.

Несмотря на всю его важность, показатель сверхприбыли, на наш взгляд, все же не может служить тем конечным ориентиром, который должен использоваться при выборе наиболее выгодных экспортных позиций. Дело в том, что при оценке экономического значения экспорта учитываются не только абсолютные размеры сверхприбыли и валовой прибыли, которую он приносит, но и то, сколько потребовалось использовать средств, чтобы получить этот результат, и какова была их отдача. Ответ на этот вопрос может дать только такой относительный показатель, как эффективность экспорта.

Как известно, внутри страны для определения эффективности деятельности предприятия прибыль соизмеряется как с текущими затратами — издержками производства, так и с единовременными, или авансированными, вложениями, т.е. суммой основных фондов и оборотных средств. При этом в отечественной литературе отношение прибыли к текущим затратам и к авансированным ассигнованиям называют двумя вариантами нахождения нормы рентабельности<sup>1</sup>. На наш взгляд, употребление словосочетания «норма рентабельности» является некорректным. Сам термин «рентабельность» достаточен для выражения эффективности текущих затрат на производство, причем не абсолютных, а относительных затрат. При оценке же эффективности использования всех авансированных фондов предпочтительнее пользоваться таким давно применяемым научным понятием как «норма прибыли», что предотвратит путаницу в оценке результатов производственной деятельности предприятия.

Исходя из этих замечаний, *рентабельность* работы предприятия следует определить по формуле:

$$P_{\sigma} = \frac{П}{C_{\sigma}} \times 100,$$

где  $P_{\sigma}$  — рентабельность текущих затрат внутри страны;

$П$  — прибыль предприятия, в руб.;

---

<sup>1</sup> См. *Медведев В. А.* и др. Политическая экономия. М., 1988. С. 507—508.

$C_6$  — себестоимость продукции.

Напротив, *норму прибыли* надо находить по формуле:

$$\Pi_1 = \frac{\Pi}{\Phi_{осн} + \Phi_{об}} \times 100,$$

где  $\Pi_1$  — норма прибыли;

$\Phi_{осн}$  — основные фонды;

$\Phi_{об}$  — оборотные средства.

Показатели нормы прибыли и рентабельности служат основанием для выбора наиболее эффективного варианта производства внутри страны.

Изменение экономической *эффективности экспорта* имеет свою специфику. Его нельзя осуществлять на основе нормы прибыли. Дело в том, что экспортируется не вся продукция, производимая данным хозяйствующим субъектом, а только ее часть. Прибыль от поставок за границу составляет определенную долю всей прибыли предприятия, которая не может быть отнесена к авансированному капиталу, т. е. ко всем его единовременным затратам. Это невозможно сделать и в том случае, когда вывоз за рубеж обеспечивает всего лишь обычную национальную среднюю прибыль, и тогда, когда он приносит помимо средней и сверхприбыль. Следовательно, эффективность экспорта можно определить только путем отношения полученной за границей прибыли к текущим затратам предприятия на экспортную продукцию, т. е. на базе рентабельности.

На наш взгляд, *величина эффективности экспорта* может быть определена по следующей формуле:

$$P_{эк} = \frac{\Pi}{C_6} \times 100, \quad (4)$$

где  $P_{эк}$  — рентабельность экспорта;

$\Pi$  — прибыль, полученная от экспорта единицы продукции, в руб.;

$C_6$  — себестоимость единицы экспортной продукции.

При данных текущих затратах рентабельность экспортной продукции зависит от масштабов получаемой прибыли. Если она равна национальной средней прибыли, то и рентабельность будет такой же, как и внутри страны. Когда экспортная прибыль превышает внутреннюю среднюю, тогда и рентабельность будет выше, чем внутри страны. Поскольку наиболее типичным мотивом для участия предприятия в международном разделении труда является стремление обеспечить себе сверхприбыль, то за эталон эффективности следует признать ту, которая складывается у него при получении именно этой прибыли.

На основе данных о внешнеэкономической рентабельности можно делать экономически обоснованный вывод о целесообразности экспорта того или иного товара. Рентабельность, как подчеркивалось выше, отвечает на вопрос о том, сколько прибыли приходится на единицу текущих затрат, т.е. сколько потребовалось израсходовать ресурсов, чтобы получить данный эффект. Более высокая рентабельность дает основание осуществить эффективный вариант специализации и экспорта, т.е. выбрать для этой цели такой товар, который на единицу текущих затрат обеспечит наибольший доход. Конечно, для этого необходимо знать конъюнктуру мирового рынка и номенклатуру товаров, которые при экспорте приносят высокий результат.

Итак, теперь у нас имеется критерий для определения эффективности функционирования хозяйствующих звеньев в системе международного разделения труда. Им является рентабельность экспортируемой продукции. Для принятия обоснованного решения о выборе их международного производственного профиля важно знать величину этого показателя. Чем выше рентабельность по какому-то товару, тем предпочтительнее остановить свой выбор на нем.

Если международная конъюнктура позволяет заменить один товар более выгодным, то можно перейти на экспорт именно этого товара. Во всяком случае для свершения практических шагов в области международной специализации предприятию необходимо иметь расчетную *шкалу рентабельности* поставляемой за рубеж продукции. Представляется, что она должна быть настольной картой всех экспортеров. Если предприятие вывозит десять товаров или десять моделей какой-то машины, то эффективность каждого конкретного изделия должна быть хорошо известна его администрации. Опираясь на эту шкалу, можно принимать экономически обоснованные решения о целесообразности определенного пути включения предприятия в международное разделение труда. При отсутствии данных о рентабельности экспорта каждого изделия любой производитель может оказаться в положении тех незадачливых отечественных торговцев, которые вышли в мировой внешнеторговый океан, не имея точных сведений даже о ценах на свою продукцию и невольно преподнесли незаслуженный подарок своим многоопытным иностранным партнерам.

### **3. ТЕОРИЯ АНТИИМПОРТНЫХ ЗАТРАТ И ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИМПОРТА ТОВАРОВ**

Выше был рассмотрен вариант, когда вследствие низкой национальной стоимости поставляемого за рубеж товара по сравнению с

его интернациональной стоимостью предприятие получает сверхприбыль. Такая ситуация используется для обеспечения добавочного дохода при развитии его внешнеэкономических связей. Но кроме увеличения прибыли от экспорта качественной продукции, национальные общественно необходимые затраты на которую ниже интернациональных, хозяйствующие субъекты, а также вся страна, по мнению некоторых экономистов, могут иметь этот прирост благодаря ввозу иностранной продукции, национальная стоимость которой выше интернациональной.

В фундаментальных работах 80-х гг. по проблемам международного разделения труда эффект от импорта определяется как разность между возможными национальными затратами на антиимпортную продукцию, т.е. на собственное производство ввозимой иностранной продукции, и расходами валюты на ее приобретение<sup>1</sup>. Величина национальных затрат производства антиимпортной продукции широко применялась в отечественной экономической литературе и для проведения расчетов эффективности внешней торговли.

Тезис об определении национальной стоимости приобретаемых за рубежом товаров составляет основу так называемой теории антиимпортных затрат (не смешивать с теорией сравнительных издержек производства, которая имеет дело с реальными затратами на экспортируемые товары). Так или иначе, ее положения присутствуют во всех работах по определению эффективности внешнеэкономических связей. Но насколько правомерна эта теория? На наш взгляд, ее нельзя признать в качестве незаменимого, ортодоксального учения об определении эффективности импорта.

Рассмотрим несколько вариантов включения страны в систему международного разделения труда. Возьмем для начала самый классический из них. Допустим, что в каком-то производственном объединении функционировали два предприятия, одно из которых выпускало легковые автомобили, а другое — специальные тракторы для обработки виноградных плантаций. Включившись в международное разделение труда, объединение закрыло объект по производству тракторов, а высвобожденные средства использовало для расширения автомобилестроительного завода и для других целей. Автомобили страна не только использует сама, но и экспортирует в другие регионы мира. Напротив, тракторы для обработки виноградных насаждений она импортирует. Есть ли при таком варианте вступления страны в международное разделение труда какие-либо реальные

---

<sup>1</sup> См. Методика определения экономической эффективности внешнеэкономических связей СССР. М., 1980 С. 41; Богомолов О. Т. Страны социализма в международном разделение труда. М., 1986. С. 195; и др. работы

основания установить национальную стоимость импортных товаров. в данном случае тракторов?

Конечно, формально можно рассчитывать национальную стоимость всевозможной импортной продукции — тракторов, прокатных станов, нефтяного оборудования, одежды, фруктов, в том числе и затраты на выращивание ананасов в оранжереях, и других товаров. Но вот определить реальный экономический эффект путем вычитания из национальной стоимости импортной продукции валютных затрат на ее приобретение нельзя. Против такого подхода есть серьезные возражения. В самом деле, существовавшую ранее национальную стоимость отечественных тракторов нельзя использовать в качестве нынешней национальной стоимости импортных тракторов. Страна отказалась от производства этих машин потому, что их национальная стоимость слишком высокая и измерять стоимость импортных тракторов с помощью старой стоимости отечественных тракторов было бы очень большой натяжкой. Более того, это совершенно некорректно, так как старые условия производства вследствие закрытия тракторостроительного завода исчезли.

Короче говоря, один из существенных аргументов против использования национальной стоимости импортных товаров для определения величины абсолютного эффекта от их ввоза состоит в том, что эта стоимость представляет собой мнимую, а не реальную величину, мнимую потому, что эти товары не производятся в данной стране. Уже по одной этой причине названная категория не подходит для выполнения нашей задачи — определить не условную, а фактическую экономию общественного труда.

Но если невозможно определить величину стоимости импортной продукции по ее национальной стоимости, которая существовала на производственных объектах устаревшего образца, то нельзя ли это сделать на основе той проектной национальной стоимости, которая должна сложиться на предприятиях оптимальных размеров. Представляется, что такое допущение делать совершенно неправомерно, так как страна вступила в международное разделение труда именно потому, что у нее не хватает капиталов для организации подобных предприятий для всех видов производства. В результате отказа от выпуска тракторов структура национальной экономики значительно изменилась, и в ней нет места для формирования новой национальной стоимости этих машин.

Следовательно, какой бы вид национальной стоимости импортных товаров — старую или проектную — мы ни рассматривали, они все будут носить чисто гипотетический характер, и на их основе невозможно установить реальную величину экономического эффек-

та, получаемого страной или предприятиями вследствие реализации классической схемы участия в международном экономическом сотрудничестве.

Возьмем теперь тот вариант включения страны в международное разделение труда, когда она сама продолжает производить какие-то товары — пшеницу, мясо, ткани, автомашины и другие, — но в то же время и ввозит их. Казалось бы, в этом случае нет никаких трудностей в определении национальной стоимости импортируемых товаров, так как вроде бы она уже налично. Но это только на первый взгляд. Следует иметь в виду, что до ввоза возможны разные соотношения национальной и интернациональной стоимости товаров — иногда вторая совпадает с первой, а чаще она отклоняется от нее в ту или иную сторону. После импорта при достижении нового уровня соотношения спроса и предложения на товар его национальная стоимость, как правило, должна измениться. Если до ввоза она совпадала с интернациональной или была выше ее, то после должна несколько упасть. Напротив, если ранее национальная стоимость товара была ниже интернациональной, то она может сохраниться на том же уровне. Такие последствия импорта бывают в некоторых странах, и они, как правило, вызваны специфическими экономическими обстоятельствами. Как видим, за исключением особых периодов, когда приходится импортировать более дорогой товар-аналог, в других случаях его национальная стоимость уменьшается под влиянием импорта, и старая доимпортная национальная стоимость уже не может служить исходной величиной для определения какого-либо эффекта от него. Иными словами, национальная стоимость товара-аналога не есть постоянная величина, а, так сказать, плавающая фигура, изменяющаяся под воздействием импортных операций.

Кроме того, нельзя же утверждать, что чем больше импорт товаров-аналогов, тем больше доход. Это было бы абсолютно неверно. Ведь никто ни в одной стране не будет ставить задачу увеличить доход предприятий или государства за счет большего ввоза пшеницы, мяса, машин и других товаров-аналогов, производимых в этой же стране. Ввоз подобных товаров — это временное явление, связанное в данный период с недостатком инвестиций. При наличии благоприятных природных условий и при изменении ситуации с капитальными вложениями задача будет ставиться по-иному — необходимо увеличить национальное производство данных видов товаров-аналогов, избавить страну от их импорта. Разумеется, так она будет рассматриваться, когда капиталовложения позволят производить продукцию с достаточно высокой эффективностью, не уступающей ныне существующей интернациональной эффективности.

Обратимся теперь к тому варианту, когда страна ввозит из-за границы такие продукты и изделия, которые у нее не производились и не производятся, — кофе, бананы, какао, уникальные машины и т.д. Для приобретения этих товаров она расширяет производство своих традиционных экспортных изделий. Как определить в этом случае национальную стоимость импортных товаров? Старой национальной стоимости этих продуктов нет, их ведь не производили внутри страны. Подбирать товары-аналоги дело совершенно бесполезное, таких товаров не найти, если, конечно, мы не собираемся всерьез заменить бразильский кофе ярославским жареным ячменем! Попытки же определить новую национальную стоимость названных продуктов путем воображаемой организации их производства в искусственных условиях переносит нас в область рассмотрения фантастических расходов на такой вид производства по сравнению с естественно развивающимися видами производства в других странах. Но мы живем не в изолированном мире, а в условиях международного экономического взаимодействия и подобные подходы свидетельствовали бы о преднамеренном автаркическом направлении развития нашего народного хозяйства. Такой путь, как показывает история многих народов, никогда не вел к экономии общественного труда. Он принципиально неприемлем и для нашей страны. Именно поэтому эти попытки нельзя воспринимать как достаточно обоснованный метод определения национальной стоимости импортных товаров на возможных новых, своего рода искусственных предприятиях по их производству.

Несостоятельность теории антиимпортных затрат можно показать и с другой позиции. Предположим, что ее сторонники правы и что можно так или иначе определить национальную стоимость ввозимых товаров во всех тех случаях, которые мы рассмотрели выше. Но даже при таком допущении невозможно научно аргументированно говорить о получении определенной величины эффекта от собственно импорта. В самом деле, для каждой страны ввоз иностранных товаров зависит от ее экспорта, так как для их оплаты она предварительно должна вывезти свои товары на определенную сумму. Экспортируя товары, страна подсчитывает заработанную прибыль. На полученные от экспорта суммы она импортирует необходимые ей иностранные изделия, причем на основе эквивалентного обмена. Несмотря на уже состоявшийся подсчет, теория антиимпортных затрат предлагает нам снова определить доход от функционирования страны в международном разделении труда, но теперь уже от импорта. Выходит, что попытка найти эффективность импорта ведет исследователей к двойному счету, к необоснованно-

му удвоению результатов от участия страны в международном разделении труда.

Неправомерность теории антиимпортных затрат становится еще более очевидной при существовании отрицательного баланса, например, при превосходстве импорта над экспортом вдвое. Если ввоз иностранных товаров приносит самостоятельный доход, то при его превышении над вывозом вдвое мы можем получить большой доход от внешнеэкономических связей. Доход от импорта, дескать, может покрыть отрицательный баланс от внешней торговли. Но такой счет очень скоро приведет к финансовой катастрофе. Ошибочность теории антиимпортных затрат проявляется и тогда, когда ввоз зарубежных товаров осуществляется в кредит. По этой теории и в этом случае так называемый эффект от импорта может превысить любые расходы по уплате кредита. Такой счет также был бы абсурдным.

Таким образом, теория антиимпортных затрат не может быть использована для оценки эффекта от ввоза иностранных изделий. Она совершенно непригодна для определения прибыли от импорта того товара, от выпуска которого наши производственные звенья сознательно отказались, вступая в международное разделение труда. Ее нельзя также применить и в том случае, когда они ввозят товары, которые ранее ими не производились и теперь не производятся. Нет достаточных оснований пользоваться этой теорией для измерения эффективности импорта и тогда, когда отдельные предприятия импортируют товар, который производится на территории их страны в данный момент.

Но если все это так, то зачем же в таком случае мы ввозим товары из-за границы? Об экономической целесообразности импорта речь заходит каждый раз, когда необходимо прибегнуть к ввозу иностранной продукции как лучшему варианту удовлетворения потребностей населения в том или ином товаре. Основным фактором, побуждающим совершить подобный шаг, выступает дефицит национальных ресурсов для организации предприятий оптимальных размеров для удовлетворения всех сложившихся потребностей населения страны. В этих условиях значение импорта состоит в том, что он позволяет стране отказаться от производства данного товара и сосредоточить усилия на изготовлении другого товара, который при этом она потребляет не только сама, но и экспортирует в значительных количествах для удовлетворения потребностей населения других стран, участвующих в международном разделении труда. Отказ от производства одного товара и сосредоточение усилий на производстве

другого обеспечивает стране получение первого товара по более низким затратам, чем смогла бы сама его произвести.

Следовательно, ответ на вопрос о том, почему мы ввозим продукцию из-за границы, надо искать не в импорте, а во всей системе международного разделения труда. Благодаря участию в этом процессе импортный продукт нам обходится дешевле, чем мы сами бы его произвели. Мы обмениваем импортные товары на экспортные по эквиваленту. *Но экспортные товары производим с меньшими затратами, чем делали это до своего участия в международном разделении труда.* Поэтому и иностранные товары, хотя их обменяли по эквиваленту, мы получили фактически с меньшими затратами, чем удалось бы произвести их самим до начала нашего участия в международном разделении труда. Значит, эффект от участия в международном разделении труда реализуется при продаже экспортных товаров, и нет никакого смысла еще раз определять величину выгоды собственно от импорта.

Однако несмотря на то, что в отличие от экспорта отечественных товаров импорт иностранной продукции не дает никакого прироста новой стоимости, т.е. сверхприбыли, это еще не означает, что конкретные импортеры ничего не имеют. Импортирующие предприятия или внешнеторговые посредники, продвигающие продукцию от ее зарубежного владельца до отечественного потребителя, при всех случаях получают от этой акции определенный доход. Но это обычная торговая прибыль, представляющая уступку производителя торговцу, результат продажи иностранными экспортными фирмами своим внешнеторговым партнерам по цене ниже интернациональной стоимости. В этом нет ничего удивительного. Наши экспортеры тоже делают скидку зарубежным покупателям. Поэтому при теоретическом рассмотрении проблемы можно пренебречь взаимными уступками торговой прибыли, игнорировать их в своих расчетах эффективности внешнеэкономической деятельности. Наряду с предприятиями государство также имеет доход от импорта. Часть торговой прибыли оно изымает через таможенную пошлину или с помощью налога на прибыль. Но это перераспределение торговой прибыли, а не приращение стоимости в ходе импортных операций.

Итак, анализ так называемой теории антиимпортных затрат показал, что она не может иметь никакого реального значения при принятии решения о ввозе иностранной продукции. В повседневной жизни практические шаги по развитию импорта совершаются или вследствие невозможности производить отдельные товары внутри страны из-за отсутствия благоприятных естественных условий, либо предопределены фактором времени, либо, наконец, связаны с недо-

статком инвестиций для организации их производства. Задача импортеров, очевидно, должна состоять в том, чтобы приобрести зарубежную продукцию на рынках тех стран, где цены на нее являются низкими по сравнению с другими местами. Выгода от такой покупки и реализуется в получении торговой прибыли.

Мы рассмотрели тему оценки эффекта от импорта продукции и не затронули вопрос о его эффективности. И это не случайно. Как известно, последняя измеряется путем отношения прибыли от реализации продукции к авансированным вложениям на ее производство или к текущим затратам. Но ни того, ни другого у импортирующей страны нет. Проблема определения эффективности импорта, на наш взгляд, не существует, так как ввозимая продукция производится не внутри страны, на ее изготовление здесь не тратится никаких средств, она приобретается на внешнем рынке на основе эквивалентного обмена.

Можно ли подсчитать общее приращение стоимости вследствие участия всех хозяйствующих субъектов страны в международном разделении труда? Можно — только путем объединения доходов от экспорта отдельных предприятий, участвующих во внешнеэкономических связях. Для такого суммирования в стране не должно быть никаких препятствий. Необходимо как можно более полно учитывать эти доходы, как обычная статистика фиксирует сейчас внутренние доходы предприятий. Разумеется, при этом следует иметь в виду, что при определении доходов речь идет о прибыли от экспортной деятельности, а не о валовых доходах. Сумма прибыли от экспорта и даст общий эффект участия страны в международном разделении труда. В эту сумму входит не только сверхприбыль, но вся прибыль от экспорта продукции. Ведь обычная прибыль — это тоже приращение стоимости, которое стало возможным благодаря расширению рынка сбыта за пределы страны.

Общий эффект от участия страны в системе международного разделения труда, представляющий собой сумму прибылей предприятий, полученных ими от экспорта, может быть определен по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{об} = \Pi_1 + \Pi_2 + \dots + \Pi_n, \quad (5)$$

где  $\mathcal{E}_{об}$  — общий эффект от участия страны в МРТ;

$\Pi_1$  — прибыль от экспорта, полученная первым предприятием, в руб.;

$\Pi_2$  — прибыль от экспорта, полученная вторым предприятием, в руб.;

$\Pi_n$  — прибыль от экспорта, полученная  $n$ -ным предприятием, в руб.

Следует обратить внимание на то, что здесь прибыль выражена в рублях. Порядок перевода валютной выручки в рубли и установление размеров прибыли даны выше при определении эффекта от экспорта.

В заключение необходимо отметить, что проведенные расчеты одинаково применимы как при неконвертируемом рубле, так и при конвертируемом. Задача состоит лишь в том, что при определении размеров прибыли следует использовать валютный курс рубля, сложившийся к данному моменту на валютной бирже.

#### 4. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В МРТ ПО КАПИТАЛЬНЫМ ВЛОЖЕНИЯМ

Выше был определен эффект, возникающий вследствие участия предприятий в международном разделении труда, на основе текущих затрат на экспортную продукцию и связанного с этим роста прибыли. Теперь попытаемся найти результат внешнеэкономической деятельности хозяйственных субъектов путем оценки сбереженных капитальных вложений. Этот метод подсчета эффекта как бы дополняет предыдущий, так как дает возможность предварительно установить масштабы единовременных затрат государства, а также их экономию при том или ином варианте вступления в международное разделение труда.

Допустим, что две страны — *A* и *B* — в данный момент не участвуют в международном разделении труда и обе производят автомобили и тракторы по 100 тыс. шт. каждая. Предположим, что общая потребность этих стран в каждом из указанных товаров составляет 200 тыс. шт. в год. Согласимся также, что национальная стоимость аналогичных видов продукции совпадает. При таких условиях инвестиционные затраты на производство в обеих странах в период до разделения труда будут примерно следующими:

Таблица

Внды продукции и капитальные вложения стран до вступления в МРТ

| Страна       | Товары                  |                       | КПВ                            |                                |                             |
|--------------|-------------------------|-----------------------|--------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
|              | Автомобили,<br>тыс. шт. | Тракторы,<br>тыс. шт. | в авгостр. пром.,<br>млн. руб. | в трактор. пром.,<br>млн. руб. | в две отрасли,<br>млн. руб. |
| <i>A</i>     | 100                     | 100                   | 70                             | 70                             | 140                         |
| <i>B</i>     | 100                     | 100                   | 70                             | 70                             | 140                         |
| <i>A + B</i> | 200                     | 200                   | 140                            | 140                            | 280                         |

Страны *A* и *B* могли бы и дальше в одиночку производить автомобили и тракторы и покрывать свой спрос на эти товары. Но у каждой из них через некоторое время под влиянием научно-технического прогресса наверняка появятся потребности в новых товарах или услугах. Если эти страны к тому времени будут располагать прежними ресурсами, то при сохранении старой системы производства они не смогут адекватно реагировать на эти новые потребности. Для обеспечения возникшего спроса обе страны должны перестроить национальное производство таким образом, чтобы преждемудовлетворять потребности своих обществ в автомобилях и тракторах и в то же время высвободить часть средств, скажем, для развития мебельной промышленности. Иными словами, страны *A* и *B* должны выпускать автомобили и тракторы с меньшими затратами общественного труда, чем раньше. Если же у них и не возникнет спроса на новые товары, то все равно они будут стараться обеспечить свои общества автомобилями и тракторами с минимальными затратами имеющихся у них на данный период ресурсов. Это стремление обусловливается действием закона экономии рабочего времени.

Как же добиться сбережения национальных ресурсов? Опыт показывает, что для достижения этой цели страны должны принять участие в международном разделении труда. Стремясь произвести продукты при минимальных затратах материалов и рабочей силы, они вступают в этот международный экономический процесс. Данный шаг предполагает отказ каждой страны от производства одного какого-нибудь товара и сосредоточение усилий на производстве другого, т.е. сокращение номенклатуры производимых предметов и в то же время увеличение серийности производства тех из них, на изготовлении которых они решили сосредоточить свои средства. Допустим, что в нашем примере страна *A* концентрирует ресурсы на производстве автомобилей, а страна *B* — на изготовлении тракторов и что каждая в отдельности производит по 200 тыс. шт. специализированного предмета. Каждая из этих стран 100 тыс. ед. производимого ею товара потребляет сама, а другие 100 тыс. обменивает с другой страной на необходимый ей продукт. Такой поворот экономического развития обеспечивает странам *A* и *B* экономию общественного труда, которая может выражаться и в сбережении капитальных вложений. Затраты инвестиций на производство двух видов продукции — автомобилей и тракторов — в обеих странах в период после разделения труда будут уже иными, чем прежде. Их величины представлены в нижеследующей таблице.

## Виды продукции и капитальные вложения стран после вступления в МРТ

| Страна | Товары               |                    | КПВ                                  |                                     |                                      |                           |
|--------|----------------------|--------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------|
|        | Автомобили, тыс. шт. | Тракторы, тыс. шт. | новые КПВ в автостр. пром, млн. руб. | новые КПВ в трактор. пром, млн руб. | прежние КПВ в две отрасли, млн. руб. | экономия на КПВ, млн. руб |
| А      | 200                  | —                  | 120                                  | —                                   | 140                                  | 20                        |
| Б      | —                    | 200                | —                                    | 120                                 | 140                                  | 20                        |
| А + Б  | 200                  | 200                | 120                                  | 120                                 | 280                                  | 40                        |

Экономия общественного труда, возникающая вследствие участия страны в международном разделении труда, может быть измерена по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{кв} = K_1 + K_2 - K_c, \quad (6)$$

где  $\mathcal{E}_{кв}$  — экономия капитальных вложений отдельной страны на специализации производства;

$K_1$  — капиталовложения страны в первую отрасль до специализации;

$K_2$  — капиталовложения страны во вторую отрасль до специализации;

$K_c$  — капиталовложения страны в специализированную отрасль, которая работает как на внутренний, так и на внешний рынок.

Тогда  $\mathcal{E}_{кв} = 70 + 70 - 120 = 20$ .

Как видим, каждая страна сберегла 20 млн. руб., а общая экономия двух стран, участвующих в международном разделении труда, составила 40 млн. руб. В результате участия в МРТ отдельная страна не только имеет по 100 тыс. автомобилей и тракторов, но, кроме того, получила средства, которые она может использовать для организации производства новой продукции или оказания каких-либо общественных услуг. Это означает, что международное разделение труда разрешает противоречие между возросшими потребностями общества в разнообразных товарах и его ограниченными ресурсными возможностями в организации соответствующих производств. Основной итог участия стран в международном разделении труда состоит в том, что каждой из них требуется меньше инвестиций для организации одного специализированного производства, чем для функционирования двух неспециализированных. В результате этого страна экономит значительные материальные средства.

На основе формулы  $\mathcal{E}_{кв} = K_1 + K_2 - K_c$  можно подсчитать величины сбереженных капитальных вложений, получаемых участвующей в международном разделении труда страной. Могут быть вари-

анты более или менее предпочтительные с точки зрения абсолютно го объема экономии общественного труда. Ясно, что чем он больше, тем заманчивее вариант участия страны в международном разделении труда. Конечно, многие страны имеют далеко не одинаковые природно-климатические условия, промышленный уровень развития и т. д. В связи с этим сбережения капитальных вложений у отдельных стран будут различны.

Несмотря на всю важность для страны знания абсолютного объема возможной экономии инвестиций от осуществления определенного варианта международного разделения труда, делать окончательный вывод о целесообразности ее участия в данном процессе только на этой основе не следует. Дело в том, что в жизни могут встретиться такие ситуации, когда страна в одном случае получит значительный эффект при довольно больших инвестициях, а в другом она может иметь хотя и меньший абсолютный результат, но зато при относительно низких единовременных затратах материальных средств. Поэтому целесообразность участия страны в том или ином варианте международной специализации следует оценивать не по объему эффекта, получаемого ею, а по его относительной сумме, приходящейся на единицу капитальных вложений. Как она определяется?

Прежде следует обратить внимание на то, что абсолютную величину капитальных вложений в отрасль надо брать не после вступления страны в МРТ, а по варианту еще не специализированного производства. Почему именно так? Дело в том, что речь идет о рациональном использовании существующих ресурсов. Эффект от концентрации специализированного производства есть разность между инвестиционными затратами до вступления страны в МРТ и их расходами после специализации. С одной стороны, экономия общественного труда есть функция специализированного производства, а с другой стороны, ее невозможно определить без данных о затратах в условиях неспециализированного производства, всегда олицетворяющего реальные ресурсы, которыми располагает данная страна. Поэтому при определении нормы экономии капитальных вложений в условиях создания специализированного производства объем их сбережений надо относить к величине неспециализированных ресурсов. Напротив, норму прибыли в условиях того же специализированного производства можно определить только по варианту, складывающемуся после вступления страны в международное разделение труда.

Таким образом, *норма экономии инвестиционных средств измеряется путем отношения эффекта, полученного в результате со-*

здания специализированного производства, к их первоначальным суммам, которые страна делала ранее в два неспециализированных производства. Если объем общественного труда на основе метода сбережения капитальных вложений мы определили выше по формуле  $\mathcal{E}_{кв} = K_1 + K_2 - K_c$ , то норму экономии капитальных вложений, являющуюся следствием организации специализированного производства, можно рассчитать по формуле

$$\mathcal{E}_{кв}^I = \frac{\mathcal{E}_{кв} \times 100}{K_1 + K_2}, \quad (7)$$

где  $\mathcal{E}_{кв}^I$  — норма экономии капитальных вложений;

$\mathcal{E}_{кв}$  — экономия капитальных вложений вследствие организации специализированного производства вместо двух неспециализированных;

$K_1$  — капитальные вложения в первую неспециализированную отрасль;

$K_2$  — капитальные вложения во вторую неспециализированную отрасль.

В рассмотренном выше гипотетическом примере страна при вступлении в процесс международного разделения труда заменила два старых производства, на каждое из которых тратила по 70 млн. руб. инвестиционных средств, одним специализированным производством, которое обошлось ей в 120 млн. руб. В результате этой замены она получила ту же продукцию и сэкономила при этом 20 млн. руб. материальных ресурсов. Если использовать данные этого условного примера, то эффективность концентрации специализированного производства составит

$$\mathcal{E}_{кв}^I = \frac{20 \times 100}{140} = 14,2.$$

Норма экономии капитальных вложений в 14,2 означает, что из каждого имевшегося рубля было сбережено 14 коп. и в то же время удовлетворена потребность страны в двух необходимых ей товарах.

Могут возразить, что расчет эффекта от участия страны в международном разделении труда на основе капитальных вложений, идущих на развитие определенного производства, представляют собой реанимацию теории антиимпортных затрат. Но это не так. Ведь на основе этой теории в свое время оценивали возможные затраты на отечественное производство ввозимой из-за границы продукции, а потом сравнивали их с валютными затратами на ее приобретение. Расчет же экономии капитальных вложений вследствие организации международного специализированного производства имеет дело не с гипотетической национальной стоимостью импорт-

ных товаров, а с организацией выпуска реальной специализированной продукции на экспорт.

Итак, подведем некоторые итоги по проблемам определения эффективности участия страны в МРТ. Абсолютная величина эффекта и экономическая эффективность внешнеэкономических связей объединений и предприятий могут быть установлены двумя путями:

*Эффект от участия объединений и предприятий в международном разделении труда определяется на базе экономии общественного труда по текущим затратам.*

1. Прирост величины и массы прибыли хозяйствующих субъектов за счет увеличения объема экспортируемой продукции в условиях отсутствия конвертируемости рубля измеряется с помощью следующих формул:

$$П = D_p - C_b, \quad (1)$$

$$П_и = П \times Ч, \quad (2)$$

где  $D_p$  — доход от реализации единицы продукции, в руб.

$$D_p = B_v \times \kappa;$$

$B_v$  — валютная выручка от реализации единицы продукции;

$\kappa$  — валютный курс рубля, применяемый государством в расчетах с экспортерами;

$C_b$  — себестоимость единицы продукции, в руб.;

$П$  — прибыль от реализации единицы продукции на внешнем рынке, в руб.;

$Ч$  — количество экспортируемой продукции;

$П_и$  — масса получаемой прибыли от реализации партии товара, в руб.

Используя эти показатели, можно определить величину прибыли от реализации единицы продукции на внешнем рынке в рублях по первой формуле, а массу прибыли от продажи всей партии товара по второй формуле.

2. *Величина сверхприбыли*, полученная предприятием от экспорта единицы продукции может быть выражена следующей формулой:

$$П_c = П - П_и, \quad (3)$$

где  $П_c$  — сверхприбыль, полученная предприятием при реализации партии продукции на внешнем рынке, в руб.;

$П$  — прибыль, полученная предприятием при реализации единицы продукции на внешнем рынке, в руб.;

$П_и$  — средняя прибыль, полученная предприятием внутри страны от реализации единицы продукции, в руб.

3. *Рентабельность экспорта* определяется по формуле:

$$P_{эк} = \frac{\Pi}{C_6} \times 100, \quad (4)$$

где  $P_{эк}$  — рентабельность экспорта;

$\Pi$  — прибыль, полученная от экспорта единицы продукции, в руб.;

$C_6$  — себестоимость единицы экспорта продукции.

4. *Общий эффект* определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{об} = \Pi_1 + \Pi_2 + \dots + \Pi_n, \quad (5)$$

где  $\mathcal{E}_{об}$  — общий эффект от участия страны в МРТ;

$\Pi_1$  — прибыль от экспорта, полученная первым предприятием, в руб.;

$\Pi_2$  — прибыль от экспорта, полученная вторым предприятием, в руб.

$\Pi_n$  — прибыль от экспорта, полученная  $n$ -м предприятием, в руб.

*Эффект от участия предприятий и объединений в международном разделении труда определяется на основе экономии общественного труда по капитальным вложениям.*

1. *Экономия по капитальным вложениям* в результате участия предприятия в МРТ может быть измерена по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{кв} = K_1 + K_2 - K_c, \quad (6)$$

где  $\mathcal{E}_{кв}$  — экономия капитальных вложений на специализации производства;

$K_1$  — капитальные вложения в первую отрасль до специализации;

$K_2$  — капитальные вложения во вторую отрасль до специализации;

$K_c$  — капитальные вложения в специализированную отрасль, которая работает как на внутренний, так и на внешний рынок.

2. *Норма экономии капитальных вложений* как следствие организации специализированного производства может быть определена по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{кв}^I = \frac{\mathcal{E}_{кв}}{K_1 + K_2}, \quad (7)$$

где  $\mathcal{E}_{кв}^I$  — норма экономии капитальных вложений;

$\mathcal{E}_{кв}$  — экономия капитальных вложений вследствие организации специализированного производства вместо двух неспециализированных;

$K_1$  — капитальные вложения в первое неспециализированное производство;

$K_2$  — капитальные вложения во второе неспециализированное производство.

Теперь, когда известно, как определить величину эффекта от организации специализированного производства как по методу экономии текущих затрат, так и на основе сбережений капитальных вложений, встает вопрос о соотношении этих двух подходов по выявлению результатов участия страны в международном разделении труда. Не получает ли она вследствие включения в этот международный экономический процесс какой-то двойной доход? Нет, конечно. Допустим, что в вышеприведенном примере автомобилестроители и производители тракторов, выпускающие по 200 тыс. ед. какого-нибудь одного товара, за год совершают полный оборот своих капиталов по 120 млн. руб. каждый. Тогда при совпадении национальной стоимости с интернациональной и при эквивалентном обмене названных товаров экономия каждого из этих предприятий на капитальных вложениях составит 20 млн. руб. Но это еще расчетный проект, который, как отмечалось выше, дает возможность предварительно установить масштабы единовременных затрат государства или какой-либо корпорации, а также их экономию при вступлении в тот или иной вариант международного разделения труда. Проще говоря, это пока журавль в небе. А реальную экономию по 20 млн. руб. они получают только при продаже своих товаров друг другу. Таким образом, внешняя торговля выступает в роли инструмента реализации запроектированной экономии капитальных вложений.

Разумеется, авто- и тракторостроители могут экспортировать больше половины своей продукции в другую страну и тогда они расширяют размеры получаемой средней прибыли. В том же случае, когда национальная стоимость товара ниже интернациональной, то его производитель помимо средней прибыли присваивает еще и сверхприбыль.

## Лекция 10

### ПОКАЗАТЕЛИ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

#### 1. МЕТОДОЛОГИЯ ИЗМЕРЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Участие страны в международном разделении труда предъявляет серьезные требования не только к практическим работникам, занятым разными формами реализации внешнеэкономических свя-

зей, но и к науке, анализирующей и освещающей их деятельность. Одной из важных научных задач, на наш взгляд, является классификация тех показателей, с помощью которых можно измерить достигнутый уровень участия страны в МРТ в каждый данный исторический момент. Достоверная оценка этого уровня дает возможность его обоснованного сравнения с аналогичными процессами в других странах мира, а также позволяет ставить конкретные задания по его дальнейшему повышению.

При измерении МРТ следует исходить из определенных методологических предпосылок. Прежде всего необходимо решить вопрос о том, в каком из нескольких масштабов мы собираемся это делать.

Поскольку в развитии международного разделения труда принимают участие практически все страны мира, то естественно, что при исследовании указанной проблемы возникает необходимость выяснить, насколько они экономически сблизились за определенный период времени, т. е. рассмотреть развитие международного разделения труда в масштабе всего мирового экономического сообщества.

Не менее важен анализ участия отдельных стран в развитии международного разделения труда. Здесь одним из направлений исследования может стать изучение развития связей между двумя странами. Рассмотрение вопроса о степени развития МРТ на двусторонней основе, скажем, между Российской Федерацией и той или иной страной — членом ЕС несомненно представляет большой интерес для выяснения вопроса, с какой из стран этого регионального экономического сообщества происходит более тесное экономическое взаимодействие нашей страны. Выяснение причин, породивших это явление, может послужить основой для ускорения развития экономических связей России с другими странами — членами ЕС.

Международное разделение труда оказывает большое влияние на развитие национальных экономик: создаются отрасли международной специализации, которые помимо удовлетворения потребностей своего населения значительную часть производимой продукции отправляют на мировой рынок; рядом с этими отраслями возникают подразделения экономики, которые работают на удовлетворение их производственных потребностей. Эти отрасли-спутники называются подотраслями международной субспециализации. В некоторых странах трудно различить подразделения экономики, работающие на внутренний рынок, и секторы, специализирующиеся на производстве товаров для других стран. В Российской Федерации, например, значительное число народнохозяйственных субъектов имеет не только внутреннее, но и международное значение. Короче говоря, доля участия отдельных предприятий или их объединений какой-то стра-

ны в развитии международного разделения труда не одинакова по отношению к степени участия других стран. Определение уровня развития международной специализации различных экономических подразделений представляет собой особое направление измерения участия страны в международном разделении труда.

Весьма важной методологической проблемой является вопрос о том, какую форму международного разделения труда избрать для его измерения — внутриотраслевую, межотраслевую, межродовую или народнохозяйственную.

При определении уровня участия страны в международном разделении труда необходимо также уточнить вопрос о том, что следует понимать под *развитием* этого экономического процесса. Некоторые авторы предлагают выделить в развитии международного разделения труда два аспекта — расширение и углубление. Особенно основательно аргументировал такую позицию В. Сергеев<sup>1</sup>. Сторонники указанной точки зрения хотят подменить понятиями «расширение» и «углубление» общий термин «развитие». Но, на наш взгляд, неправомерно говорить о расширении и углублении международного разделения труда. Дело в том, что разделение труда между странами представляет собой форму организации производства в международном масштабе, т.е. оно выступает как средство обобществления производства в международном масштабе. Развитие же обобществления производства всегда есть повышение его уровня, т.е. степени вовлечения данной страны или группы стран в систему международного разделения труда. Степень, или уровень, обобществления всегда имеет одну какую-то характеристику, всегда выражается одним характерным свойством. Отделить расширение от углубления при определении этого уровня никак нельзя.

Измерение международного разделения труда неразрывно связано и с толкованием *содержания* этого международного экономического процесса. Сама сущность международного разделения труда порождает важнейший принцип измерения его развития: необходимость учета изменения его двух характерных черт. Как указывалось выше, МРТ представляет собой специализацию стран на производстве определенных товаров, т.е. концентрацию однородного производства в отдельных странах, и вместе с тем оно сопровождается обменом этими товарами. Поэтому при измерении развития международного разделения труда всегда нужно учитывать состояние этих

---

<sup>1</sup> Сергеев В. Международное социалистическое разделение труда — показатели и тенденции развития. М., 1979. С. 98—102.

двух сторон. Причем только совместное использование данных о концентрации однородного производства в отдельных странах и об обмене продуктами этого производства дают возможность выработать подлинное представление об уровне развития международного разделения труда, о степени вовлеченности страны в этот сложный экономический процесс.

Наконец, одним из коренных методологических вопросов изменения развития МРТ является выбор показателя для реализации этой цели. Отечественные экономисты предложили для измерения международного разделения труда ряд коэффициентов. Некоторые ученые считают показателями развития международного разделения труда удельный вес экспорта в общем объеме произведенной продукции, удельный вес отрасли в общей стоимости экспорта, темпы роста отраслей специализации по сравнению с темпами роста всей промышленности страны. В. Сергеев к числу показателей относит коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общественного производства взаимодействующих стран, долю взаимного товарооборота в общественном производстве этих стран, коэффициент опережения роста взаимного товарооборота по сравнению с ростом общего внешнеторгового оборота и ряд других<sup>1</sup>.

Глубокую характеристику показателей развития МРТ дал А. Евдокимов. Среди них он называет экспортную, импортную и внешнеторговую квоты, удельный вес страны в международной торговле по отдельным товарам, внешнеторговый оборот на душу населения и некоторые другие<sup>2</sup>.

Каждый из показателей, предложенных упомянутыми авторами, может быть использован для характеристики тех или иных аспектов внешнеэкономических связей отдельных стран или группы стран. Но поскольку аспекты эти различны, то совершенно очевидно, что перечислять названные показатели как равноценные было бы неправомерно, что необходимо провести разграничение и уточнение этих показателей в зависимости от того, какую сторону развития внешнеэкономических связей стран они характеризуют. Короче говоря, необходима определенная классификация показателей развития МРТ.

---

<sup>1</sup> Сергеев В. Международное социалистическое разделение труда: показатели и тенденции развития. М., 1979. С. 106, 113.

<sup>2</sup> Евдокимов А. Международные экономические отношения — показатели, факторы и тенденции развития // Организация внешнеэкономических связей / Под ред. А. Коробкина М., 1993. С. 6, 7

## 2. ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ВКЛЮЧЕНИЯ СТРАНЫ В МРТ

Выше мы отмечали, что измерение развития международного разделения труда возможно осуществить в разных масштабах. В этом и последующих параграфах мы намерены рассмотреть основные показатели, используемые для характеристики тех или иных аспектов разделения труда между отдельной страной и мировым экономическим сообществом. И сделаем мы это не во всех четырех формах МРТ, а только в народнохозяйственной. Предпочтение этой форме отдается потому, что она выражает разделение труда между странами не по производству отдельных групп товаров, а по производству частей всего валового мирового продукта. Именно поэтому народнохозяйственная форма дает наиболее полное представление о состоянии межгосударственных экономических связей страны. Как же проводится это измерение?

Для характеристики различных аспектов участия страны в международном разделении труда в его народнохозяйственной форме необходимо прежде всего знать объем валового внутреннего продукта (ВВП) страны. Величина ВВП является исходным параметром при проведении анализа многих особенностей состояния международного разделения труда, так как она характеризует одну из важных его сторон — сосредоточение усилий отдельных стран на производстве части валового мирового продукта.

При нахождении показателя концентрации производства ВВП в одной из стран, разумеется, необходимо иметь сведения об объеме его производства как в отдельных странах, так и во всех других странах мира. На основе этих данных устанавливается удельный вес каждой страны в производстве валового мирового продукта, а потом можно найти число стран, в которых сосредоточена основная часть его производства.

Удельный вес страны в общем производстве стран мирового экономического сообщества определяет место ее экономики в системе международного производства. В зависимости от различных обстоятельств это место может быть первым, вторым, третьим или последним. Но ни один из этих детерминантов еще не дает представления об уровне включения национальной экономики страны в систему международного разделения труда. Возможен, например, такой, казалось бы, парадоксальный факт — данная страна может занимать ведущее положение по объему ВВП и в то же время находиться на весьма низком уровне участия в международном разделении труда. Это означает, что степень включения в МРТ национальной экономики не соответствует тому месту, которое она занимает в мировом производстве. Иными словами, большая или малая величина

на объема ВВП еще не свидетельствует об определенном уровне участия страны в системе МРТ.

Чтобы достаточно обоснованно судить о степени вовлечения ресурсов страны в процесс международного разделения труда, необходимо наряду с концентрацией производства использовать и сведения о развитии внешней торговли между этой страной и другими участниками МРТ. Именно данные о состоянии внешней торговли показывают, что валовой внутренний продукт в отдельных странах расходуется не только для удовлетворения внутренних потребностей, но и идет на продажу на мировом рынке. Вопрос о том, какую сторону внешней торговли нужно брать для проведения анализа — экспорт, импорт или товарооборот в целом, — зависит от конкретных целей разработчика. Представляется, что при рассмотрении степени вовлечения всех ресурсов страны в процесс международного разделения труда можно применять все эти параметры, хотя их значение и разное.

Данные об объеме ВВП отдельных стран и величине их валового экспорта на мировой рынок являются исходными моментами для определения степени вовлечения ресурсов страны в процесс международного разделения труда. Показатель этот рассчитывается путем *отношения величины всего экспорта отдельной страны на мировой рынок к объему ее валового внутреннего продукта*. Полученный таким путем итог и является *реальным показателем участия страны в международном разделении труда*. Реальным потому, что он представляет долю ресурсов отдельной страны, действительно вовлеченных в процесс международного разделения труда. Обычно этот показатель называется экспортной квотой, которая в формализованном виде выглядит так:

$$\mathcal{E}_k = \frac{\mathcal{E}}{ВВП} \times 100,$$

где  $\mathcal{E}_k$  — экспортная квота;

$\mathcal{E}$  — величина экспорта;

*ВВП* — объем валового внутреннего продукта.

Экспортная квота имеет важное аналитическое значение. Во-первых, она свидетельствует о степени зависимости производства национальной экономики от сбыта своих товаров на рынках других стран. Во-вторых, доля экспорта в валовом внутреннем продукте показывает возможности данной страны производить определенное количество продукции для продажи на мировом рынке.

Важным показателем, применяемым для измерения степени вовлечения всех ресурсов отдельной страны в систему международного разделения труда, является коэффициент опережения темпа

ми роста валового экспорта темпов роста валового внутреннего продукта данной страны. Выше отмечалось, что отношение экспорта к объему ВВП показывает степень вовлечения ресурсов страны в систему международного разделения труда, следовательно, на основе сравнения темпов роста экспорта с темпами роста валового внутреннего продукта можно уже судить о перспективах изменения этого уровня, т.е. о тенденциях изменения степени участия страны в МРТ.

На практике возможны различные направления изменения коэффициента опережения. Если темпы роста всего экспорта обгоняют темпы роста производства всей совокупности товаров и услуг в стране, то можно говорить о дальнейшем вовлечении всех ее ресурсов в международное разделение труда. В тех случаях, когда опережение темпов роста валового экспорта по сравнению с темпами роста ВВП проявляется с недостаточной последовательностью, то налицо определенные неиспользованные возможности для дальнейшего включения ресурсов в систему МРТ. Наконец, отставание темпов роста экспорта от темпов роста общего объема произведенных товаров и услуг свидетельствует об ослаблении процесса втягивания ресурсов данной страны в систему международного разделения труда.

Коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста ВВП отражает не только динамику экспорта, но и одновременно характеризует тенденцию развития концентрации производства валового внутреннего продукта в отдельных странах, т.е. отражает развитие обеих сущностных сторон международного разделения труда.

Коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста производства может быть использован для сравнительного анализа. Сопоставление национальных коэффициентов опережения позволяет выявить определенные национальные особенности участия той или иной страны в международном разделении труда. Нетрудно догадаться, что ресурсы той страны будут более активно задействованы в систему МРТ, у которой этот коэффициент выше, чем у ее партнеров.

О степени включения экономики страны в международные экономические отношения можно судить и по другим показателям. Так, наряду с экспортной квотой следует для этой цели использовать и величину валового импорта. Отношение валового импорта данной страны к ее валовому внутреннему продукту называется *импортной квотой*. В формализованном виде ее можно записать следующим образом:

$$I_k = \frac{I}{ВВП} \times 100,$$

где  $I_k$  — импортная квота;

$I$  — величина импорта;

$ВВП$  — объем валового внутреннего продукта.

Импортная квота показывает, какую часть импорт составляет от  $ВВП$ . Ее можно сопоставить с экспортной квотой и таким образом установить соотношение между экспортом и импортом. Они могут быть равны, но чаще всего эти величины не совпадают.

Для измерения степени включения страны в МРТ применяется и коэффициент опережения темпами роста импорта темпов роста валового внутреннего продукта. В отличие от импортной квоты этот показатель дает представление о тенденциях развития импорта, о степени зависимости национальной экономики от закупок товаров за рубежом.

Наконец, для измерения уровня развития внешнеэкономических связей данной страны используют и *внешнеторговую квоту*, представляющую собой отношение величины внешнеторгового оборота страны к объему ее валового внутреннего продукта. В формализованном виде эту квоту можно записать в следующем виде:

$$BT_k = \frac{BT}{ВВП} \times 100,$$

где  $BT_k$  — внешнеторговая квота;

$BT$  — величина внешнеторгового оборота;

$ВВП$  — объем валового внутреннего продукта.

Внешнеторговая квота показывает общий объем внешнего товарооборота данной страны со страной-партнером или со всем мировым сообществом, но не дает при этом его качественной характеристики. Допустим, что экспорт страны  $A$  в страну  $B$  в 1990 г. составлял 5 млрд. долл., а импорт из нее также 5 млрд. долл., тогда весь внешнеторговый оборот страны  $A$  равнялся 10 млрд. долл. Если в 1995 г. взаимный товарооборот этих стран достиг 20 млрд. долл., то неясно, кому это более полезно. Очевидно для ответа на этот вопрос нужно знать изменение величин экспорта и импорта каждой из названных стран. Предположим, что экспорт страны  $A$  по-прежнему составляет 5 млрд. долл., а импорт — 15 млрд. долл., то теперь ясно, что рост ее внешнего товарооборота произошел в результате увеличения импорта из страны  $B$ , которая и оказалась в выигрыше при развитии внешнеэкономических связей со страной  $A$ . Короче говоря, внешнеторговая квота в качестве показателя развития МРТ носит ограниченный характер, и для этой цели лучше использовать экспортную и импортную квоты.

### 3. ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ МЕСТО МЕЖДУНАРОДНОГО РЕГИОНА В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ОТДЕЛЬНОЙ СТРАНЫ

Помимо рассмотренных показателей, характеризующих степень вовлечения ресурсов в систему международного разделения труда, существует группа других показателей, изучение которых помогает проследить развитие отдельных аспектов этого процесса, например, установить место какого-нибудь международного региона — ЕС, Северной Америки, Африки и т.д. — во всей системе внешнеэкономических связей отдельной страны. В этом случае так же, как и при определении уровня вовлечения ресурсов страны в МРТ, можно употребить данные по экспорту, импорту и внешнему товарообороту. Однако ничто не мешает провести анализ на основе данных по одному из этих параметров. В частности, мы рассмотрим лишь те показатели, которые применяются при проведении экспортных операций.

Одним из показателей, характеризующих место международного региона в системе внешнеэкономических связей отдельной страны, служит доля экспорта в определенный международный регион в ее валовом экспорте. Этот показатель исчисляется на основе данных о продажах отдельной страны в страны региона в ее валовых поставках на мировой рынок.

Взята сама по себе доля экспорта отдельной страны в какой-либо регион мира в ее валовом экспорте еще ничего не говорит о степени развития разделения труда между указанными партнерами. В самом деле, допустим, что эта доля выросла на 20%, но если в то же время объем валового внутреннего продукта увеличился в два раза, то нельзя считать, что возросла степень развития разделения труда между страной и международным регионом. Какое же практическое значение имеет в таком случае увеличение доли экспорта страны в определенный международный регион в ее валовом экспорте? Значение этого показателя состоит в том, что он раскрывает место международного региона в общей системе внешнеэкономических связей данной страны. Гипотетический рост доли экспорта отдельной страны в какой-либо регион на 20% означает, что темпы развития ее внешнеэкономических связей с этим регионом на 20% выше по сравнению с предыдущим периодом.

Важным показателем, используемым для характеристики состояния внешнеэкономических связей, является коэффициент изменения величины экспорта отдельной страны в данный регион по сравнению с ростом ее валовых поставок на мировой рынок. Этот коэффициент также называют коэффициентом опережения. Он исчисля-

ется путем отношения темпов роста экспорта отдельной страны в соответствующий регион к темпам роста ее валовых поставок на мировой рынок. Этот коэффициент, как и доля экспорта отдельной страны в регион в ее валовом экспорте, еще не показывает уровня развития разделения труда между ними. Его значение состоит в том, что он дает представление о скорости развития взаимного экономического сотрудничества страны с группой стран по сравнению с развитием всей системы внешнеэкономических связей. На основании этого показателя можно судить о том, как изменяется место данного региона в системе внешнеэкономических связей страны.

Помимо этих показателей существуют другие, которые позволяют определить место отдельных стран в системе взаимных экономических отношений стран данного региона. Одним из таких показателей является доля экспорта отдельной страны во взаимном экспорте группы стран. Взаимный экспорт — это совокупный экспорт стран-партнеров на региональный рынок. Хотя взаимный экспорт группы стран в конечном счете и определяется общим объемом их совместного производства, но жесткой зависимости между этими величинами не существует. При одних условиях взаимный экспорт может развиваться параллельно с производством, при других — отставать. Оптимальным вариантом является тот, при котором взаимный экспорт опережает рост общего объема производства: происходит более глубокое вовлечение ресурсов страны в процесс МРТ

В равной мере и доля экспорта отдельных стран во взаимном экспорте региональной группы не имеет стабильного характера. Она изменяется не только в зависимости от величины экспорта других стран, но и от уровня отечественного производства всей совокупности товаров и услуг, от объема их потребления внутри страны и от прочих факторов. Изменения доли экспорта отдельных стран во взаимном экспорте могут идти в разных направлениях. Ее увеличение свидетельствует о возрастании роли данной страны во взаимном обмене сотрудничающих стран.

Доля экспорта отдельной страны во взаимном экспорте данной группы стран дает объемное представление об участии этой страны в их внешнем обмене. О тенденциях же развития этой величины можно судить по коэффициенту опережения темпами роста экспорта отдельной страны определенного региона темпов взаимного экспорта стран данного региона. Чем выше этот коэффициент, тем большее место данная страна занимает во взаимном экспорте региональной группы. О соотношении всех рассмотренных показателей дает представление нижеследующая схема.

## Классификация показателей, характеризующих участие отдельной страны в МРТ

| № п  | Наименование показателей   |
|--|--|
| <i>Группа А</i> Уровень развития МРТ на примере экспортно-импортных операций   |  |
| 1  | Экспортная квота страны в ее ВВП   |
| 2  | Коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста ВВП   |
| 3  | Импортная квота страны в ее ВВП  |
| 4  | Коэффициент опережения темпами роста импорта темпов роста ВВП  |
| 5  | Внешнеторговая квота   |
| <i>Группа Б</i> Место международного региона (ЕС, Африка, ЮВА и др.) в системе внешнеэкономических связей отдельных стран на примере экспортных операций |  |
| 6  | Доля экспорта страны в международный регион в ее валовом экспорте  |
| 7  | Коэффициент опережения темпами роста экспорта страны в международный регион темпов роста ее валового экспорта                                      |
| 8  | Доля экспорта отдельной страны во взаимном экспорте стран международного региона   |
| 9  | Коэффициент опережения темпами роста экспорта отдельной страны в международный регион темпов роста взаимного экспорта группы стран данного региона |

Выше мы рассмотрели основные показатели, характеризующие различные аспекты участия страны в системе международного разделения труда в народнохозяйственной форме. Но помимо народнохозяйственной существуют и другие формы МРТ — внутриотраслевая, межотраслевая и межродовая. Каждая из них представляет большой самостоятельный интерес для анализа процесса развития международного разделения труда.

Для измерения степени вовлечения страны в систему международного разделения труда во внутриотраслевой, межотраслевой и межродовой формах могут быть использованы те же самые показатели, которые применялись при измерении его развития в народнохозяйственной форме. Методы расчета этих показателей также остаются теми же самыми, что и при анализе развития народнохозяйственной формы разделения труда, но количественные величины этих показателей будут, разумеется, уже иными, так как внутриотраслевая, межотраслевая и межродовая формы предполагают разделение труда не на уровне всех объемов валовых внутренних продуктов стран, а в масштабах отдельных подразделений национальных экономик.

Следует заметить, что наряду с измерением развития разделения труда в народнохозяйственной, внутриотраслевой, межотраслевой и межродовой формах на основе изложенной методологии можно про-

анализировать различные аспекты участия национальной экономики и ее отдельных подразделений в МРТ. Например, могут быть изучены состояние удельного веса отрасли в стоимости всего экспорта страны на мировом рынке, темпы роста отраслей международной специализации по сравнению с темпами роста всей промышленности страны и др. Но это задача самостоятельной большой работы. Здесь же, подчеркнем еще раз, мы дали классификацию лишь основных показателей, характеризующих участие отдельных стран в международном разделении труда в ее народнохозяйственной форме.

#### 4. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА

Как указывалось выше, доля экспорта в общем объеме производства данной страны дает представление о степени вовлечения всех ее ресурсов в международное разделение труда и называется экспортной квотой. Совершенно очевидно, что чем выше эта квота, тем больше вовлечены ресурсы в МРТ. В связи с этим немалый практический интерес представляет вопрос о том, какой должна быть доля экспорта в общем объеме производства данной страны. Жизнь показывает, что пределом экспортной квоты является разность между объемом производства ВВП или группы товаров и величиной потребления внутри страны. Чем больше внутреннее потребление, тем меньше экспортная квота. Величина экспортной квоты может достигать 50 и более процентов, а может составлять всего один процент общего объема производства.

Как видим, предел доли внешних поставок в общем объеме производства отдельного товара, группы товаров или всего ВВП является величиной объективной. Независимо от того, сколько стран производят данный товар, доля внешних поставок всегда будет равна разности между общим объемом производства и величиной потребления данного товара странами-производителями. Какие же факторы определяют уровень экспортной квоты?

Один из таких факторов — объем внутреннего рынка. У крупных стран больше возможностей найти на внутреннем рынке необходимые для производителей сырье, материалы, машины и рабочую силу, а для населения — потребительские товары. И лишь недостающие производственные ресурсы и потребительские товары они приобретают у других стран, возмещая импортные закупки экспортом своей разнообразной продукции. Отсюда понятно, что доля экспорта в ВВП или в какой-то другой совокупности товаров и услуг у крупных стран меньше, чем у малых.

К числу факторов, определяющих размеры экспортной квоты стран относится не численность их населения, как это представляется на первый взгляд, а уровень экономического развития, который зависит от объема ВВП, приходящегося на душу населения. Например, по подсчетам А. Евдокимова, при почти одинаковой численности населения Бирмы и Испании объем внешней торговли в последней благодаря ее высокому уровню экономического развития в 50—60 раз больше, чем у первой<sup>1</sup>.

Размеры экспортной квоты зависят также от величины экономического потенциала, который определяется общим объемом ВВП. При равенстве уровней экономического развития экспортная квота, т.е. степень участия страны в МРТ, тем больше, чем меньше экономический потенциал страны. Так, по производству ВВП на душу населения Бельгия и Япония находятся на одном уровне, но общий объем ВВП в Японии примерно в 17 раз превышает его величину в Бельгии, а экспортная квота в Бельгии в 7—8 раз выше, чем в Японии<sup>2</sup>.

На масштаб экспортной квоты оказывает воздействие обеспеченность стран природными ресурсами. Например, у стран ОПЕК, располагающих богатыми запасами нефти, экспортная квота составляет 50%. Но абсолютизировать значение этого фактора не стоит. Дело в том, что иногда у стран примерно одинакового уровня развития не обеспеченность природными ресурсами, а их отсутствие стимулирует более активное участие в МРТ. Так, не имеющая полезных ископаемых Япония вынуждена их импортировать и искать пути возмещения экспортом. Она больше включена в МРТ, чем Норвегия, имеющая такую же территорию и одинаковый уровень экономического развития.

Непреложным фактором, влияющим на величину экспортной квоты, является также отраслевая структура национальной экономики. Давно обнаружена закономерность, что чем больший удельный вес в структуре экономики занимают энергетика, металлургия и другие отрасли тяжелой промышленности, тем меньше ее включение в систему международного разделения труда. Напротив, обрабатывающие отрасли требуют развития специализации разных видов — по готовым изделиям, по деталям и по технологическим операциям. Например, Германия и Франция по природным ресурсам занимают примерно одинаковые позиции, но в Германии на долю машино-

---

<sup>1</sup> *Евдокимов А.* Международные экономические отношения. Показатели, факторы и тенденции развития // Организация внешнеэкономических связей / Под ред А Коробкина М., 1993 С 8

<sup>2</sup> Там же

строения приходится 38%, а во Франции — 33%<sup>1</sup>. Поэтому уровень экспортной квоты в первой стране выше, чем во второй.

Наконец, при становлении уровня экспортной квоты определенную роль играют этнические, социальные и политические явления. Например, поддержка Кубы в виде высокой платы за импортный сахар и низких цен на поставляемые туда нефть и сырье обходились нашей стране ежегодно в 6—7 млрд. долл., что занижало уровень ее экспортной квоты.

## Лекция 11

### СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

#### 1. СУЩНОСТЬ И ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

За последние несколько десятилетий развитие свободных экономических зон (СЭЗ) стало одним из заметных новых явлений в мировой экономике. Они получили широкое распространение во многих странах. Достаточно сказать, что в начале 90-х гг. в мире насчитывалось свыше тысячи таких зон. По мнению западных экспертов, к 2000 г. через СЭЗ будет проходить до 30% мирового товарооборота<sup>2</sup>.

Свободные экономические зоны — это географические территории, которым их политические центры предоставляют более льготный по сравнению с общепринятым для данного государства режим хозяйственной деятельности. Иными словами, они являют собой анклав, где осуществляется выборочное сокращение государственного вмешательства в экономические процессы, т.е. составляют обособленную часть национального экономического пространства, на которой применяется определенная система льгот, не используемая на других территориях данного государства.

Впервые официальное конкретное определение свободной экономической зоны было дано в Киотской конвенции от 18 мая 1973 г. В ней говорилось, что под свободной экономической зоной следует понимать часть территории одного государства, на которой ввезенные товары обычно рассматриваются как товары, находящиеся за пределами таможенной территории по отношению к праву импорта и соответствующим налогам и не подвергающиеся обычному тамо-

---

<sup>1</sup> Евдокимов А. Международные экономические отношения: показатели, факторы и тенденции развития // Организация внешнеэкономических связей / Под ред. А. Коробкина М., 1993 С 9

<sup>2</sup> Авдокушин Е. Свободные (специальные) экономические зоны. М., 1993. С 5.

женному контролю. Из этого определения видно, что свобода обособленной части государственного пространства является не абсолютной, а относительной. Свободной эта территория является лишь в том смысле, что ввезенные на нее товары освобождаются от таможенных пошлин, налогов на импорт и других видов контроля за импортом, которые в соответствии с таможенным законодательством страны применяются в отношении импортируемых товаров на другие территории этой страны. Это означает, что товары, ввозимые в СЭЗ из-за границы, не декларируются как ввоз на территорию принимающей страны. Но в то же время законы не освобождают товаровладельцев и инвесторов от существующего экономического правопорядка, а лишь облегчают его. В связи с этим свободные экономические зоны, как верно заметил академик Е. Авдокушин, следовало бы именовать не свободными, а специальными экономическими зонами.

История создания СЭЗ знает два концептуальных подхода — территориальный и функциональный. Несмотря на то что в их основе лежит единый принцип предоставления преференциального режима хозяйствования, тем не менее между ними есть существенные различия, определяющие выбор одного из них. Согласно первому подходу льготным режимом пользуются предприятия и организации, расположенные на обособленной территории. При втором подходе преференции применяются к определенным видам предпринимательской деятельности вне зависимости от места их размещения.

Выбор одного из двух указанных подходов зависит от конкретных задач, которые должны быть решены в результате организации свободной экономической зоны. Так, территориальный подход в большей мере применим при решении проблемы развития какого-то региона, а функциональный — при крупной перестройке структуры экономики в целом или ее отдельных сфер. Функциональный подход более гибок, так как он дает возможность создать так называемые точечные зоны, представленные отдельными предприятиями. В силу этого он более удобен для инвесторов, в том числе и иностранных, не ограничивая их местоположением соответствующей фирмы в стране. Однако в реальной жизни преобладает территориальный подход.

Мировая практика организации и функционирования специальных экономических зон свидетельствует, что они создаются для достижения разнообразных *целей*.

Во-первых, главной целью создания СЭЗ является более глубокое включение стран в процесс развития международного разделения труда. Речь идет об увеличении выпуска конкурентоспособной

продукции на экспорт и обеспечении таким путем роста их валютных поступлений. И эта логика вполне понятна. Если страна по каким-либо причинам не может обеспечить широкое открытие экономики для иностранного предпринимательского капитала или прибегнуть к стимулированию экспортной экспансии, то она в состоянии это сделать в рамках свободной экономической зоны, когда ее правительство имеет возможность создать более благоприятный инвестиционный климат для иностранных вкладчиков.

Во-вторых, СЭЗ нужны также для насыщения внутреннего рынка заинтересованной страны высококачественной продукцией, в первую очередь импортозамещающими товарами. Для достижения этой цели на анклавной территории с помощью иностранного капитала организуется импортозамещающее производство.

В-третьих, организация специальных экономических зон предусматривает более глубокое включение в МРТ не только по производственной линии, но и в области туризма, культуры и санаторно-курортной сферы, что, впрочем, также ведет к увеличению валютных поступлений.

В-четвертых, СЭЗ призваны обеспечить ускоренное внедрение в производство отечественных и иностранных научно-технических разработок с дальнейшим использованием их результатов во всей национальной экономике страны.

В-пятых, одной из целей создания специальных экономических зон для развивающихся стран является обучение и подготовка квалифицированных рабочих, инженеров, хозяйственных и управленческих кадров.

В-шестых, важная цель организации СЭЗ — стимулирование экономического развития какой-то территории или конкретной отрасли производства. Например, в США и Великобритании специальные экономические зоны создавались в начале 80-х гг. для оживления мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах. На этих территориях предпринимателям предоставлялась большая, чем в других местах страны, свобода хозяйственной деятельности и заметные финансовые льготы. Эти программы стимулирования не имели специальной ориентации на привлечение иностранного капитала.

С той же целью превращения ранее отсталых регионов в динамично развивающиеся проходила организация свободных экономических зон в слаборазвитых государствах. Но здесь в отличие от промышленно развитых стран при формировании таких зон акцент делался на ввоз иностранного капитала.

Наконец, в-седьмых, в отдельных странах СЭЗ рассматриваются как региональный метод модернизации экономики в условиях ее

перехода от административных принципов функционирования к рыночным. К примеру, в Китае специальные экономические зоны носят экспериментальный социальный характер. В этой стране переход по принципу «все разом» от административной системы к рыночной признан неприемлемым, чреватым потрясениями для народа и экономики в целом. Поэтому здесь эффективность рыночной экономики проверяется на примере СЭЗ. Опыт их функционирования показывает, что рыночные принципы вытесняют отношения, основанные на государственной собственности, они более эффективны, динамичны. Для Китая СЭЗ представляют экономическую модель, по которой в XXI в. будет жить вся огромная страна.

Следует отметить, что при создании свободных экономических образований число целей должно быть четко обозначено. Выполнение этого требования предопределяет выбор системы льгот, предоставляемых субъектам хозяйственной деятельности. Множественность целей ведет к неоправданному распределению льгот на все сферы экономики от сельского хозяйства до банковских операций и на деятельность разных субъектов СЭЗ — от входящих в СП частных лиц до филиалов транснациональных корпораций.

Имеющийся опыт создания специальных экономических зон показывает, что каждому их типу соответствует свой специфический набор льгот и стимулов. В экономической литературе обычно выделяют четыре основные группы льгот:

а) *внешнеторговые льготы*, которые предусматривают введение упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций и снижение или отмену экспортно-импортных пошлин;

б) *финансовые льготы* в виде установления низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование землей и производственными помещениями, а также предоставления различных форм субсидий за счет бюджетных средств и преференциальных государственных кредитов;

в) *фискальные льготы*, которые связаны с налоговым стимулированием определенных видов предпринимательской деятельности; эти льготы могут затрагивать налоги на прибыль, доход, имущество, уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения;

г) *административные льготы*, которые предоставляются администрацией данной СЭЗ для упрощения режима въезда и выезда иностранных граждан, процедур регистрации предприятий, а также оказания различных услуг.

Специфический набор льгот и стимулов, применяемый в отдельных зонах, дополняется специальными формами поощрений, на-

правленных или на ускорение развития транспортной инфраструктуры, или на стимулирование переработки местного сырья на экспорт, или на привлечение в зону определенного типа инвесторов (мелких или, напротив, крупных), или на решение других конкретных задач.

Все упомянутые льготы могут применяться в самых различных комбинациях. Однако весь их набор должен служить инструментом реализации сравнительных преимуществ данной территории, а не средством возмещения отсутствующих здесь факторов развития. Важно также иметь в виду, что налоговые льготы не являются решающим стимулом привлечения иностранного капитала. При современных масштабах распространения СЭЗ более важными факторами в этом отношении могут оказаться инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры и квалификация рабочей силы, возможность получения на внутреннем рынке дешевых кредитов и простота административных процедур. Главным же фактором для привлечения иностранных капиталов, как показывает мировая практика, остается политическая стабильность в стране размещения СЭЗ.

Организация специальных экономических зон — дело хлопотное с административной точки зрения и требует значительных финансовых средств. Так, по данным Института востоковедения РАН, проведшего обследование 26 стран, их собственные затраты по привлечению иностранных капиталовложений составили 4 долл. на 1 долл. зарубежных инвестиций. А в Китае собственные вложения в четыре СЭЗ к концу 80-х гг. превысили 22 млрд. долл., а иностранные инвестиции составили только 4 млрд. долл.<sup>1</sup> В связи с этим эксплуатацией свободных экономических зон занимаются либо специально создаваемые правительствами административные структуры, либо государственные компании. Только таким путем обеспечиваются необходимые для обустройства инвестиции.

Специальные экономические зоны доказали свою эффективность во многих странах мира. Однако в ряде мест они не состоялись или долгое время оставались убыточными. Подобные явления происходили по политическим, экономическим и организационным причинам. Обострение политической ситуации, переход политического кризиса в военную стадию дестабилизируют обстановку в стране и не способствуют притоку и нормальному функционированию иностранного капитала. Наоборот, он уходит из этих стран. Так было в Либерии, Гватемале и некоторых других странах. К экономическим обстоятельствам можно отнести отсутствие достаточных материалъ-

---

<sup>1</sup> Авдокушин Е. Свободные (специальные) экономические зоны. М., 1993. С. 12, 13

ных условий, необходимых для функционирования свободной зоны. Так случилось на Филиппинах, где зону создали в регионе, в котором не было необходимого числа рабочих и который не располагал развитой инфраструктурой. Не меньшим тормозом в развитии экономических зон являются и всякого рода организационные неурядицы: сложные процедуры регистрации иностранного капитала, отсутствие квалифицированной рекламы и некоторые другие деструктивные факторы.

## 2. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

По своей общей цели специальные экономические зоны, как правило, сходны, но их функции достаточно многообразны. В научной литературе выделяется до 30 разновидностей СЭЗ<sup>1</sup>. Большое разнообразие специальных экономических зон предопределено множеством факторов воздействия на их возникновение и развитие. Хотя зоны проявились давно, тем не менее общепринятой типологии этого распространенного экономического феномена до сих пор нет. Не претендуя на классификацию всех видов существующих специальных экономических зон, мы намереваемся дать краткую характеристику тех из них, которые имеют четкий хозяйственный профиль. В соответствии с этим принципом можно отметить существование следующих СЭЗ.

Первой формой специальных экономических зон стали так называемые *свободные торговые зоны* (СТЗ). Это ограниченные участки территории морского порта, аэропорта или расположенные в непосредственной близости от них, которые выведены за пределы национального таможенного пространства. Здесь могут осуществляться операции по складированию, хранению, сортировке, упаковке, маркировке и др. В свободных торговых зонах предусматривается также возможность демонстрации товаров в выставочных центрах с целью дальнейшей их продажи. При этом товары могут быть реализованы только оптом. Розничная торговля допускается лишь для экипажей и пассажиров морских и воздушных судов, а в остальных случаях запрещается. Эти зоны не требуют значительных инвестиций и быстро окупают затраченные средства.

Одной из версий свободных торговых зон являются широко распространенные в США так называемые зоны внешней торговли (ЗВТ — Foreign Trade Zones). Они были созданы в соответствии с

---

<sup>1</sup> Российский экономический журнал 1992 №9 С 118

законом 1934 г. для активизации внешней торговли США. Это было время глубокого экономического кризиса, и посредством создания ЗВТ предполагалось значительно снизить уровень безработицы в стране. Компании, действующие в зонах внешней торговли, могут отсрочивать выплаты, снижать тарифы на проходящие через зону товары и т.д. Эти товары не выступают объектами таможенного контроля, однако в случае их перемещения из зоны на таможенную территорию США подлежат прохождению всех предусмотренных таможенных процедур. Доставка товаров через свободную торговую зону может происходить в самых различных направлениях. Например, одни товары импортируются в зону и затем доставляются в третью страну или в США, а товары отечественного производства направляются в зону для их доработки перед окончательным вывозом за рубеж.

Идея беспошлинного режима внешнеторговой деятельности, характерного для свободных торговых зон, в конце 50-х гг. была применена для поощрения промышленного производства в отдельных странах. С этого времени начинается создание зон производственной направленности, за которыми вскоре закрепилось название *экспортно-производственных зон* (ЭПЗ). Первоначально такая зона была создана в ирландском аэропорту Шэннон. В связи с открытием трансатлантических линий, которые минуют промежуточную посадку самолетов в Шэнноне, над аэропортом нависла серьезная угроза потери работы. Поэтому правительство Ирландии пошло на применение беспошлинного режима, чтобы привлечь иностранных инвесторов в промышленность, торговлю и туризм. Ирландской компании, созданной в 1959 г. по парламентскому закону, было поручено формирование специальной зоны в регионе аэропорта Шэннон на площади 15 га для создания 300 рабочих мест. Через 15 лет их там уже насчитывалось 23 тыс.<sup>1</sup>

Впоследствии многие развивающиеся страны, особенно те государства Азии, которые прошли стадию индустриализации, воспользовались ирландским опытом в целях скорейшей интеграции в мировую экономику. Вместо несостоявшейся стратегии развития на основе импортозамещения они стали применять политику поощрения экспортного производства. Суть этого курса состоит в том, что машины, оборудование, материалы импортируются на территорию данной страны, обычно расположенную около международных портов, без таможенного контроля. Здесь поступившая продукция подвергается обработке и затем экспортируется опять-таки без вмеша-

---

<sup>1</sup> Российский экономический журнал. 1992 № 11. С. 48

тельства таможенных властей принимающей страны. Распространение практики создания ЭПЗ способствовало быстрому взлету новых индустриальных стран, который подтвердил существование зависимости между значительным притоком инвестиций в свободную зону и общими экономическими успехами страны.

Экспортно-производственные зоны сформировались вследствие поощрения экспортного производства на анклавной территории некоторых стран. Однако несмотря на ограниченный ареал их действия, они оказали ощутимое влияние на всю национальную экономику, которое осуществляется несколькими путями. Прежде всего ЭПЗ воздействует на отечественные предприятия, расположенные в ее таможенных границах. Контактируя с зарубежными инвесторами, руководители отечественных фирм повышают их технологический и управленческий уровень до иностранных. Кроме того, ЭПЗ обеспечивают «эффект обучения» для национальных кадров. Десятки обученных в ЭПЗ инженеров, мастеров и рабочих, намеревающихся работать на отечественном предприятии вне зоны, способны неузнаваемо изменить его деятельность. Наконец, экспортно-производственные зоны могут сыграть решающую роль в ускорении перехода от закрытой к открытой экономике. При этом процесс постепенного «открытия» может проходить более ускоренными темпами, чем при общей либерализации внешнеэкономической политики страны. Далее, по мере развития ЭПЗ заработная плата рабочих и служащих благодаря высокой производительности труда и сверхурочным работам оказывается значительно выше, чем на аналогичных отечественных предприятиях вне зоны. А это обеспечивает принимающей стране большую часть ее валютных поступлений.

Таким образом, развитие экспортного производства на анклавной территории какой-либо страны обеспечивает рост объема ее экспорта, повышение уровня занятости, проведение промышленной модернизации и ускорение освоения новых технологий. Эти достижения и обусловили тот интерес, который проявили многие страны к организации на своей территории экспортно-производственных зон.

В 1980 г. в Соединенных Штатах появилась так называемая *зона предприятия* (Enterprise Zones). Эта специальная территория, на которой функционирующие предприятия получают от местных, штатовских или федеральных властей определенные преференциальные права. Суть этих прав заключается в налоговых и неналоговых стимулах. Налоговые скидки распространяются на производство, строительство и торговлю. Неналоговые стимулы относятся к сфере управления, к стандартам по окружающей среде и т.д. Сроки

действия преференциальных прав в зонах большинства штатов составляют от 10 до 20 лет. Федеральные зоны первоначально ориентируются на двадцатилетний срок, который впоследствии может быть продлен. Число зон в некоторых штатах лимитируется. Например, в штате Коннектикут можно создать шесть таких зон, а в штате Кентукки — семь.

Многие штаты проявляют активность в создании новых зон и предоставлении им новых стимулов для развития. Принимая решение по организации зоны предприятия, власти пользуются несколькими критериями. Наиболее важными из них являются:

процент безработицы в районе должен значительно превышать национальный уровень;

более 70% жителей района должны иметь доход на семью ниже 80% от среднего национального уровня<sup>1</sup>.

Концепция зон предприятий постоянно меняется. В конечном счете подобные образования являются финансовой обузой для местных, штатовских и федеральных властей, но в виде компенсации вследствие активизирующегося предпринимательства и растущей занятости в этих зонах власти территорий снижают расходы на социальные программы.

В последнее десятилетие широкое распространение получили так называемые *техничко-внедренческие*, или *научно-технологические* зоны. Этот процесс в отдельных странах имеет заметные национальные особенности. В разных странах они носят оригинальные названия — технопарки, технополисы, инновационные центры и другие. Но как бы они ни именовались, они всегда, как правило, создаются вокруг какого-то научного ядра с особой инфраструктурой, обеспечивающей процесс ускорения передачи новой технологии в промышленность. Идея создания этих зон хотя и под другим названием возникла и получила определенное воплощение в нашей стране. К числу предшественников современных научно-технологических зон можно отнести академгородок под Новосибирском, города науки Дубну и Обнинск в Подмосковье. Опыт их создания тщательно изучался, к примеру, японскими специалистами при разработке собственной концепции научно-технологических зон.

Современные научно-технологические парки впервые появились в США еще в начале 70-х гг., но значительный рост их наблюдался в 80-е гг. Научные парки США — это районы с повышенной концентрацией высокотехнологичных предприятий, находящихся вблизи крупных научных институтов или университетов. Особеннос-

---

<sup>1</sup> Российский экономический журнал. 1992. №9 С 121.

тью развития научных парков США является то, что первоначально они возникли спонтанно благодаря удачному сочетанию ряда факторов — экономического, социального, географического и других. Так, рядом с городом Санта-Клара, около Стэнфордского университета, возникла научно-технологическая зона Кремниевая Долина (Силикон Вэлли). Это наиболее крупная в США научно-технологическая зона, которая дает 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. Всего в США насчитывается свыше 80 технопарков, где трудятся более 140 тыс. рабочих и 45 тыс. ученых<sup>1</sup>. Аналогичные технопарки стали создаваться во Франции, Великобритании и Германии.

В Японии научно-технологические центры получили название технополисов. Под технополисом понимается город и прилегающая к нему территория, где размещены органически взаимодействующие предприятия высокотехнологичных отраслей промышленности, научно-исследовательские институты, вузы, готовящие для технополиса научные и инженерные кадры, и жилая застройка с современной производственной и социальной инфраструктурой.

Программа создания технополисов преследовала следующие цели: перераспределение промышленности из центра на периферию; интенсификация научных разработок за счет активизации деятельности местных университетов; переориентация промышленности на развитие наукоемких и энергосберегающих технологий; ускорение внедренческого процесса и др. Для достижения этих целей предусматривались различные меры кредитного и налогового стимулирования. К примеру, предприятиям с высокой технологией разрешалось списывать в первый год функционирования 30% стоимости оборудования и 15% стоимости зданий и сооружений<sup>2</sup>. При этом государство брало на себя треть расходов по проведению исследований расположенными здесь научными лабораториями и местными фирмами.

Основным достижением американских технопарков и японских технополисов является создание локализованной научно-производственной среды, которая постоянно генерирует передовые технологии, высококвалифицированных специалистов и предпринимателей и систематически получает поддержку от современной сети научно-исследовательских, учебных и коммерческих организаций. Однако, несмотря на очевидные достижения научно-внедренческих зон, им так и не удалось достичь некоторых ожидавшихся эффектов. Ни в

---

1 Российский экономический журнал 1992 № 11 С. 48

2 Российский экономический журнал 1992 № 9 С. 123.

США, ни в Японии так и не произошло перераспределение экономического потенциала страны в пользу отстающих районов, хотя это было ключевой целью национальных программ создания технопарков и технополисов. Это означает, что в очередной раз была доказана непредсказуемость результатов осуществления крупных экономических проектов.

Среди множества свободных экономических зон появились и такие, в которых развивается какой-либо один вид деятельности — банковская, аграрная в агрополисах, экологическая в экопарках, туристическая в др. К примеру, свободная зона *одного вида деятельности* расположена в Израиле близ Тель-Авива. Здесь идет торговля алмазами и функционирует алмазная биржа страны.

Наряду с СЭЗ, ориентированными на один вид деятельности, получили распространение свободные экономические *зоны многоотраслевого назначения*, или комплексные зоны. Практически они обладают характерными чертами всех других зон. В этом отношении представляет большой интерес свободная зона Манаус в Бразилии. В 1967 г. в бразильской Амазонии на площади 3,6 млн. кв. км был выделен «промышленный округ свободной зоны Манаус». Здесь постепенно складывается уникальный хозяйственный комплекс, который является впечатляющим примером мощного экономического подъема территории практически с нулевого стартового уровня развития. Особенность свободной зоны Манаус состоит в том, что она направляет на экспорт только 3—5% произведенной продукции, а остальная потребляется в самой Бразилии. В эту зону вложено более 13 млрд. долл. инвестиций. В 30 отраслях производства, развиваемых здесь, организовано около 600 промышленных предприятий с общей численность работающих примерно 80 тыс. человек<sup>1</sup>.

В конце 70—80 гг. в Китае получили развитие специальные *открытые районы*. Еще в 1978 г. на высшем партийном уровне там было принято решение о создании СЭЗ в 14 прибрежных городах с общей численностью населения более 20 млн. человек. Фактически эти территории включают в себя весь приморский пояс страны и значительно распространяются вглубь страны. Они формируются путем льготного по сравнению с общим режима хозяйственной деятельности. В открытых районах размещаются экспортоориентированное производство, технопарки, торговые предприятия. По существу они являются разновидностью зон комплексного типа. Правительство Китая затратило большие средства на обустройство этих районов. В общей

---

<sup>1</sup> Российский экономический журнал. 1992. № 11 С 48.

сложности с учетом негосударственных средств в каждый гектар зоны вкладывалось 15—17 млн. долл. По официальным данным, через специальные экономические зоны Китая проходит две трети его внешнего оборота<sup>1</sup>.

В 70-е гг. во многих регионах мира стали возникать сервисные зоны. Они представляют собой территории с льготным режимом для фирм и учреждений, занятых оказанием различных видов финансовых и нефинансовых услуг. К сервисным зонам в первую очередь относятся так называемые *оффшорные образования*. В этих зонах фирмы, не ведущие хозяйственной деятельности, пользуются упрощенным режимом регистрации. Составными элементами льготного режима в оффшорных зонах являются низкий уровень уставного капитала, отсутствие таможенных пошлин и сборов для иностранных инвесторов, свободный вывоз прибылей, отсутствие валютных ограничений и др. Кроме того, оффшорные предприятия либо вообще не подлежат налогообложению, либо облагаются небольшим паушальным налогом. В отдельных странах он вообще может не взиматься.

Оффшорные компании, как правило, сосредоточивают свою деятельность в банковском, страховом деле, в экспортно-импортных операциях, а также в операциях с недвижимостью и морском судоходстве. По имеющимся данным, в сфере оффшорной деятельности сосредоточен капитал в размере 500 млрд. долл.

Наибольшее распространение специальные оффшорные зоны получили в странах Британского содружества. Однако они создаются и в других странах мира — Лихтенштейне, Панаме, Либерии, Швейцарии. В мире насчитывается около 30 центров устойчивой оффшорной деятельности<sup>2</sup>. В последние годы в этих центрах стали создавать оффшорные фирмы и российские предприниматели, которые таким путем скрывают свой доход в твердой валюте от государственного налогообложения. Процесс этот приобрел достаточно большие масштабы и представляет большую проблему для финансовой жизнеспособности Российской Федерации.

Несмотря на низкий уровень налогообложения в странах, где создаются оффшорные компании, их правительства получают выгоду. Она заключается в привлечении иностранных капиталов, увеличении доходов бюджета, создании дополнительных рабочих мест и других преимуществах.

---

<sup>1</sup> Российский экономический журнал. 1992. № 11. С. 49

<sup>2</sup> Организация внешнеэкономических связей / Под ред. А. Коробкина М., 1993 С. 78

### 3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ В РОССИИ

Повсеместное распространение в мире специальных экономических зон вызвало значительный интерес к ним и в России. В самом начале реформ российские политики и экономисты поставили задачу в течение двух-трех лет создать в стране широкую сеть таких зон. Они рассматривали их в первую очередь как очень эффективное средство по переходу от номенклатурной экономики к рыночной.

Начало процесса создания специальных экономических зон было положено еще в рамках СССР, а затем поддержано законодательными структурами РСФСР и Российской Федерации. В декабре 1989 г. правительством СССР было принято постановление о создании специальных экономических зон в городах Находка и Выборг. Со своей стороны Верховный Совет РСФСР постановлением от 13 сентября 1990 г. «О создании зон свободного предпринимательства» утвердил предложения с мест об организации СЭЗ «Кузбасс» на территории Кемеровской области и СЭЗ «Ева» в Еврейской автономной области. Чуть позже постановлением Верховного Совета РСФСР от 24 октября 1990 г. в Приморском крае была создана свободная экономическая зона «Находка»<sup>1</sup>.

В 1990 г. Верховный Совет РСФСР принял несколько документов, объявлявших об учреждении 11 свободных зон на территории Российской Федерации<sup>2</sup>. Зоны учреждались в Находке, в Выборге, в Санкт-Петербурге, на территории Алтайского края, в Калининградской, Новгородской, Кемеровской, Читинской, Сахалинской областях, в Еврейской автономной области и в городе Зеленограде. Правительство РФ утвердило отдельные положения, которые закрепляли хозяйственный и правовой статус каждой из этих территорий либо в качестве зоны свободного предпринимательства — Петербург и Выборг, либо как свободной экономической зоны — Находка и Калининград.

Различия между статусами специальных экономических зон фактически не определялись, а набор предоставляемых льгот был практически одинаковым. Сами зоны рассматривались не столько как инструмент целенаправленной внешнеэкономической деятельности, сколько как внутриэкономический фактор, имеющий целью создать противовес плановой системе хозяйствования.

Упомянутые выше правительственные решения способствовали притоку иностранного капитала в зоны, но они не были достаточно

---

<sup>1</sup> Иностранные инвестиции в России / Под ред. И. Фаминского М., 1995 С. 303—305

<sup>2</sup> Вопросы экономики 1994. № 12. С. 134.

хорошо продуманы. Прежде всего объявленные крупномасштабные зональные образования были нереализуемыми. Как свидетельствовала мировая практика, для комплексного инфраструктурного обустройства даже небольших по размеру особых экономических территорий, охватывающих один-два кв. км, требуется как минимум 30—50 млн. долл.<sup>1</sup> Это означало, что для развития необходимой инфраструктуры большинства учрежденных зон требовались огромные инвестиции, которые у российского правительства просто отсутствовали. Кроме того, оказалось технически невозможным установить в масштабах краев и областей особый режим таможенных правил.

Далее, массовая раздача преференций областям, краям, городам без четких на то правил вызвала волну самостоятельного возникновения новых зональных образований. В сложившейся ситуации края, области, морские порты, центры науки объявляли о принятии статуса свободных зон, требуя его утверждения в высших законодательных органах страны. Эти стремления местных властей отражали их желание с помощью зонального статуса защитить свои территории от сложных проблем, которые, по их мнению, нагрянули из центра.

Поскольку решения правительства о создании специальных экономических зон проходили не в рамках общегосударственных единых критериев, а в соответствии с соображениями, носящими индивидуальный характер, учитывающими интересы отдельных территорий, то на государственном уровне были в этот период узаконены определенные меры, призванные блокировать процессы экономической дезинтеграции страны. К их числу относились нормативные акты регулирования внешнеэкономической деятельности, квотирования экспорта и импорта, налогообложения, отчислений предприятий на формирование республиканского валютного резерва. И хотя эти меры не отменяли преференций, предоставленных зональным территориям, тем не менее налоговые органы Российской Федерации истолковали их как утративших силу. Это означало, что государственные налоговые службы фактически упразднили значительную часть льгот, которыми ранее пользовались особые экономические зоны. В том же направлении действовали и некоторые тенденции в развитии общеэкономической политики правительства. Так, когда в конце 1991 — начале 1992 г. в российском правительстве стал превалировать курс на открытие национальной экономики с целью ее устойчивого развития, проблемы создания свободных экономических зон фактически ушли из поля его зрения. Да это и понятно, так как в рамках общей либерализации совершенствования предприни-

---

<sup>1</sup> Вопросы экономики 1994 № 12. С. 134.

мательского климата политика в масштабах зональных образований лишалась какого-либо смысла.

В связи с этими обстоятельствами отдельные свободные территории оказались в своего рода законодательном вакууме, что вызвало беспокойство как иностранных инвесторов, так и местных предпринимателей. По просьбе официальных руководителей зональных администраций гарантировать действие ранее введенной в зонах системы льгот Президент Российской Федерации в июне 1992 г. издал Указ «О некоторых мерах по развитию свободных экономических зон на территории РФ». Этот указ подтверждал действие ранее предоставленных льгот для иностранных компаний и предприятий с зарубежными инвестициями, сохранял некоторые льготы в области внешнеэкономической деятельности для российских фирм, предусматривал предоставление бюджетных кредитов на финансирование объектов инфраструктуры в зонах и направление в специальные зональные фонды части средств от приватизации федеральной собственности. Указ стимулировал начало практической разработки стратегии развития зональной территории и конкретных инвестиционных проектов по ее обустройству, особенно в таких наиболее «продвинутых» специальных экономических зонах, как Находка, Выборг, Калининград.

На следующем этапе зональной политики, начавшемся в 1993 г., в правительстве взяла верх линия на ликвидацию крупномасштабных СЭЗ. В этот период правительственные эксперты предусматривали преимущественно организацию микрозон двух видов — свободных таможенных зон и зон экспортного производства. В основу выборочной стратегии был положен критерий сочетания выгодного географического положения свободных экономических территорий с минимизацией затрат на обустройство их инфраструктуры. Подобный курс обосновывался более реалистической оценкой масштабов зональных проектов. В результате вокруг свободных экономических зон сложилась атмосфера неопределенности, а точнее, перспектива сократиться до крохотных экспортных территорий. Да и эта перспектива была туманной, так как решение создавать свободные таможенные зоны и экспортные зоны не было подкреплено самостоятельным законодательным оформлением и на практике сводилось к точечному варианту, который предусматривал использование отдельными предприятиями режима переработки товаров под таможенным контролем.

Вследствие подобного развития событий к осени 1994 г. явно обозначились следующие тенденции российской государственной политики в отношении свободных экономических зон:

во-первых, намечилось сокращение размеров СЭЗ до 1—2 кв. км, что фактически исключало организацию относительно крупных комплексных зон свободного предпринимательства в рамках компактных городов и районов;

во-вторых, предлагалось формальное заимствование простейших образцов зон из мировой практики и перенос их на российскую почву без увязки с национальной промышленной политикой;

в-третьих, в стране сохранилась старая чиновничья система управления зональными территориями, предусматривавшая многочисленные консультации с ведомствами и исключавшая возможность организации зон снизу.

В то же время вопреки государственной линии на формирование преимущественно двух видов локальных зон правительство предоставило широкие возможности льготного развития отдельным территориям. Например, Калининградская область получила определенные внешнеторговые преференции, а Находка, Сахалин и Еврейская АО — финансовые.

Как видим, государственная зональная политика на протяжении обозреваемого периода не имела четкой стратегической направленности. В стране до сих пор отсутствует полноценная концепция и соответствующая правовая база развития специальных экономических зон. Вопрос о свободных территориях России решается под воздействием разных факторов — в зависимости от намерений администрации отдельных районов, от пожеланий иностранных и отечественных предпринимателей, а также находится под жестким влиянием складывающейся в стране политической ситуации в ущерб экономическим задачам создания этих зон.

Мировой опыт организации свободных экономических зон показал, что цели их формирования могут различаться в деталях, но в конечном счете они сводятся к созданию особо благоприятных условий для иностранного капитала, размещающегося на сравнительно ограниченной территории страны. В обиходе благоприятные условия получили название льгот. К числу льгот, предоставляемых в России свободным экономическим зонам, можно отнести следующие:

упрощенный порядок регистрации предприятий с иностранными инвестициями, когда для предприятий с вкладами иностранных инвесторов по 75 млн. руб. регистрация производится непосредственно в пределах зональных территорий;

льготное налогообложение по ставкам до 50% от установленных на российской территории для иностранных инвесторов;

сниженные ставки платы за пользование землей и другими природными ресурсами;

предоставление права на долгосрочную аренду земли сроком до 70 лет, в то время как вне свободной экономической зоны этот срок достигает только 50 лет;

снижение таможенных пошлин на импорт и экспорт товаров;

валютная выручка предприятий от экспорта собственной продукции, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также для совместных предприятий с долей иностранных инвестиций более 30% полностью остается в их распоряжении<sup>1</sup>.

В 1994—1995 гг. российское правительство предприняло новые шаги с целью улучшения инвестиционного климата для отечественных и иностранных инвесторов, оперирующих на зональных территориях. Среди них можно отметить предоставление льгот при налогообложении прибыли коммерческих организаций с иностранными инвестициями, освобождение от налога на добавленную стоимость и спецналога на импортируемое технологическое оборудование. Решен также вопрос об отмене с 1 января 1996 г. налога на сверхнормативное превышение расходов на оплату труда. Но проблема льгот на этом не завершается.

Дальнейшая работа СЭЗ в России все еще зависит от принятия федерального закона «О свободных экономических зонах», целью которого является обеспечение более благоприятного инвестиционного климата для привлечения как иностранных, так и отечественных инвесторов. Необходимость дальнейшего расширения льгот является весьма актуальной задачей в свете конкуренции многих стран, принимающих иностранный капитал.

Закон о свободных экономических зонах прошел длительную стадию разработки экспертами и теперь находится на рассмотрении высших законодательных органов страны. Содержание закона обращено главным образом к потенциальным иностранным инвесторам. Видимо, он еще будет дорабатываться в высших законодательных эшелонах власти. В своем конечном варианте он должен содержать ряд основополагающих моментов.

Во-первых, он не может содержать каких-либо запрещающих статей, если это не диктуется острыми обстоятельствами. Напротив, закон должен четко постулировать положения, что иностранным инвесторам предоставляется национальный режим законодательно оформленного функционирования местных предприятий,

---

<sup>1</sup> Организация внешнеэкономических связей / Под ред. А. Коробкина. М., 1993. С. 85.

что они не будут подвергаться никакой дискриминации. В то же время следует подчеркнуть, что зарубежные предприниматели могут заниматься на данной территории производственной, складской и торгово-посреднической деятельностью.

Во-вторых, наряду с предоставлением национального режима необходимо предусмотреть дополнительные льготы для зарубежных инвесторов. Например, в отношении этой категории предпринимателей можно применять не только сниженную ставку налога на переводимую за границу прибыль и доходы, но и предусмотреть ее полную отмену. Возможно освободить также иностранных участников свободных экономических зон от налогообложения прибыли до шести лет и применять 50%-ное снижение ставки подоходного налога с лиц, занятых на предприятиях СЭЗ. Не исключено также понижение ставок платы за пользование землей, водой, энергией, сооружениями и объектами инфраструктуры.

В-третьих, заслуживает внимательного рассмотрения вопрос ориентации предприятий, функционирующих на территории зон, на внешние рынки. Бесспорно, российскому правительству необходимо развивать экспорт продукции, производимой на зональных предприятиях. Но это сложное дело и оно не может быть решено в короткие сроки, поэтому предоставление дополнительных льгот только тем зональным предприятиям, которые экспортируют не менее 50% производимой ими продукции, вряд ли можно признать единственно правильной мерой. На наш взгляд, представляется целесообразным применять поощрительные меры к предприятиям, экспортирующим и меньшую долю своей продукции, например, 20 или 30% от объема своего производства.

В-четвертых, важной составной частью закона о свободных экономических зонах является вопрос о землепользовании на их территории. В законе необходимо четко сформулировать правила землепользования. В частности, надо подчеркнуть, что право на долгосрочную аренду земли и других природных ресурсов СЭЗ предоставляется сроком до 70 лет. Кроме того, должна быть допущена и свободная продажа земли хотя бы в отдельных СЭЗ. Это может оказаться наиболее значимой льготой для иностранных инвесторов. А для правительства принимающей страны отчуждение земли является быстрым источником получения иностранной валюты. Продажа земли в отдельных СЭЗ может послужить в качестве эксперимента, результаты которого могли бы быть подвергнуты скрупулезному рассмотрению с тем, чтобы убедить в полезности этой акции тех россиян, которые категорически выступают против самой идеи свободной продажи земли.

В-пятых, в законе необходимо определить границы гарантии для зарубежных инвесторов. В частности, необходимо предусмотреть защиту от изменения законодательных основ создания и функционирования специальных экономических зон по крайней мере на период полной нормативной окупаемости произведенных затрат. Помимо того, в перечне гарантий следует предусмотреть и исключение таких крайних мер, как реквизиция, конфискация или национализация. Если подобные акты в исключительных случаях будут иметь место, то только с согласия владельца собственности и с обязательной компенсацией потерь по текущим рыночным ценам.

Наконец, при окончательном утверждении содержания закона о специальных экономических зонах не следует, на наш взгляд, вводить ограничения на размеры территорий зон. Конечно, прежняя гигантомания, когда в качестве СЭЗ объявлялись целые области, неприемлема, но и сводить территории большинства зон к 1—2 кв. км, вряд ли целесообразно. В каждом отдельном случае должен быть применен индивидуальный подход, основанный на глубоком экономическом анализе конкретной ситуации. При этом представляется целесообразным учитывать мнение местного населения об организации специальных экономических зон. Важно также не затягивать сроки рассмотрения этого вопроса, который может быть решен за полтора месяца. Всякого рода проволочки не в интересах наших партнеров и не в интересах российской стороны.

Как указывалось выше, рассмотрение федерального закона «О свободных экономических зонах» уже идет полным ходом. Следует отметить, что его окончательное содержание и структура с учетом федеративного устройства государства не могут быть предметом исключительного ведения Правительства Российской Федерации. Скорее всего он должен быть законом рамочного характера, включающим некоторые основные нормы прямого действия. Его основная задача — обеспечить в масштабах единого правового российского пространства юридическое регулирование принятия решений о создании и функционировании специальных экономических зон на некоторых российских территориях, законодательно определить соответствующие процедуры. В рамках же данного закона регионы могли бы сами готовить и принимать юридические нормы прямого действия по каждой конкретной создаваемой на их территории зоне. При этом они бы согласовывали эти действия с утверждаемыми нормами районных или городских исполнительных органов, например, в вопросе предоставления льгот по местным налогам или различным видам арендной платы.

#### 4. ИТОГИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕКОТОРЫХ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЗОН НА РОССИЙСКОЙ ТЕРРИТОРИИ

К началу 1994 г. в России было учреждено полтора десятка свободных экономических зон. К их числу относятся: «Янтарь», «Выборг», зона свободного предпринимательства г. Санкт-Петербурга, «Садко», «Шереметьево», технополис Зеленоград, «Алтай», «Кузбасс», «Горный Алтай», «Даурия», «Ева», «Находка», «Сахалин».

Как видим, первоначально при создании свободных экономических зон их территории нередко охватывали целые области. Например, только одна зона «Даурия» включала все районы Читинской области, площадь которой составляет более 431 тыс. кв. км, что превосходит по размерам многие европейские страны. Такая гигантомания не учитывала реальные возможности нашего государства. Выше отмечалось, что на обустройство одного кв. км территории свободной экономической зоны затрачивались в разных странах десятки миллионов долларов. На первом этапе организации зоны, когда создается производственная инфраструктура, в которую зарубежные предприниматели избегают вкладывать свои средства, большие расходы должно нести принимающее государство. Такие средства у Российской Федерации для обустройства СЭЗ не было ни тогда, нет их и сейчас.

Кроме того, в крупномасштабных зонах невозможно обеспечить всеохватывающий контроль за осуществлением специального таможенного и валютного режимов, которые представляют собой основополагающие моменты функционирования хозяйственного механизма специальных экономических зон. Поэтому неудивительно, что в ходе дальнейших изменений экономической ситуации в стране было пересмотрено действующее законодательство о зонах и льготы, предоставленные суперзонам, были ликвидированы. В силу этого, а также вследствие других причин многие из учрежденных зон так и не «заработали», и сейчас они ищут новые возможности оживления своей деятельности, но уже в иных масштабах.

При организации свободных экономических территорий нужно внимательно проработать вопрос, какими по размерам они должны быть. Здесь полезно учесть опыт некоторых стран. Например, первая в мире зона экспортного производства, созданная в районе международного аэропорта Шэннон в Ирландии, размещалась сначала на площади 10 га. Но это не помешало ей стать одной из наиболее эффективных зон экспортного производства.

Несмотря на то что в мировой экономике имеется опыт создания крупных китайских специальных экономических зон, нашей стране не стоит пользоваться этим опытом. Дело в том, что расположение

так называемых открытых районов в Китае рассчитано на предпринимателей Гонконга, Макао, Тайваня, а также этнических китайцев, являющихся гражданами других стран — так называемых хуасяо. И совершенно не случайно, что в этих открытых районах подавляющий объем иностранных инвестиций приходится на зарубежных китайцев. Нам представляется, что при определении масштабов зон надо исходить из рекомендаций зарубежных экспертов, которые предлагают ограничивать специальные экономические территории хотя бы на первом этапе 140—160 гектарами.

Создаваемые в России свободные экономические зоны имеют несколько видов. Один из них — свободные таможенные зоны, другой — зоны экспортного производства. Есть в России зоны комплексного характера, где сочетаются различные виды хозяйственной деятельности, и некоторые другие. Остановимся на характеристике лишь тех зон, которые уже набрали силу и нормально функционируют.

Известной комплексной зоной является СЭЗ «Янтарь». Она расположена на территории Калининградской области и получила статус зоны еще в 1991 г. Калининградская область имеет ряд очевидных преимуществ. Прежде всего надо отметить ее благоприятное географическое место. Она ближе всех российских территорий расположена к западноевропейским странам. Столицы пяти государств находятся от нее на расстоянии 500 км. Калининградская область обладает развитой инфраструктурой для формирования транспортной системы «Европа — Центральная Россия — страны АТР». Через область проходит автомобильный путь в Западную Европу. В г. Калининграде имеется современный железнодорожный узел, где действует пункт перехода с российской железнодорожной колеи на более узкую европейскую. Кроме того, в городе функционирует морской порт, который может обеспечить развитие внешнеэкономических связей. В области существует немало предприятий, производящих наукоемкую продукцию. На базе некоторых из них уже организованы или созданы совместные предприятия. В целом Калининградская область обладает развитым производственным потенциалом, на основе которого можно организовать экспортноориентированное производство машиностроительного и приборостроительного профиля.

В специальной экономической зоне «Янтарь» создано более 770 совместных предприятий, и число их будет расти. Но приток иностранного капитала не очень-то заметен. Так, в середине 1995 г. общий объем иностранных инвестиций составил около 16 млн. долл.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Иностранные инвестиции в России / Под ред. И. Фаминского. М., 1995. С. 312.

Иностранцы все еще осторожно относятся к возможным капитальным вложениям в этот самый западный регион Российской Федерации. Главным сдерживающим фактором остается по-прежнему нестабильная правовая база зоны «Янтарь».

Среди СЭЗ, зарегистрированных в России, самой крупной является «Находка». Она была организована в 1990 г. по предложению руководителей крупных предприятий г. Находки. В последние годы эти руководители обеспечивают продвижение идеи совершенствования СЭЗ в Правительстве и законодательных органах России.

Поначалу главным направлением развития СЭЗ «Находка» считалось развитие транспортной системы. Дело в том, что г. Находка — самый интенсивный транспортный узел, расположенный вблизи от Японии, Китая и других держав Азиатско-Тихоокеанского региона, — является центром распределения грузопотоков из этого региона в Европу и западную часть России по Транссибирской железной дороге. Транспортные предприятия этой зоны в состоянии переваливать до 25 млн. т внутрироссийских и внешнеэкономических экспортно-импортных грузов, обслуживая при этом до 1200 только иностранных судов из более чем 100 стран мира. Однако специализация преимущественно на транспортных услугах не отвечала интересам города и прилегающей к нему территории. Достаточно сказать, что 52% промышленного производства Находки обеспечивал только один рыбопромышленный сектор<sup>1</sup>. Поэтому был взят курс на превращение Находки в специализированную экономическую зону комплексного характера.

Правительство России приняло решение «О некоторых мерах по развитию свободной экономической зоны «Находка» (постановление от 8 сентября 1994 г. № 1033), согласно которому развитие СЭЗ «Находка» должно проходить по следующим направлениям:

- комплексное развитие инфраструктуры;
- насыщение рынка СЭЗ товарами и услугами;
- комплексное рациональное использование трудовых, природных, сырьевых, материальных и других видов ресурсов.

Правительством России по согласованию с администрацией зоны был предусмотрен благоприятный инвестиционный режим. Он выражается в том, что предприятиям с иностранными инвестициями более 30% уставного капитала предоставляются следующие льготы:

- прибыль и часть прибыли, переводимой за границу, полностью освобождаются от налогообложения на пять лет и после объявления о регулярном получении прибыли;

---

<sup>1</sup> Внешняя торговля. 1995. № 6. С. 24

федеральный налог на часть прибыли, переводимой за границу, составляет 7%, а соответствующий местный налог — не более 3%<sup>1</sup>;

часть прибыли, реинвестируемой в развитие производства, а также в объекты инфраструктуры и социальной сферы СЭЗ, полностью освобождаются от налога.

Кроме этих льгот Правительство Российской Федерации оказывает финансовую помощь свободной экономической зоне «Находка». Так, в 1993 г. ей был выделен правительственный кредит в размере 20,1 млрд. руб., который должен быть использован на сооружение объектов инфраструктуры<sup>2</sup>.

Обустройство и развитие СЭЗ «Находка» продолжается, и поэтому говорить о каком-то глубоком воздействии ее на экономику Приморского края, а тем более всей России еще рано. Тем не менее уже первые годы ее функционирования показывают, что направление развития этой зоны в целом-то выбрано правильно. Этот вывод подтверждается несколькими фактами. Прежде всего следует отметить рост ее внешнеэкономических связей, увеличение числа предприятий с иностранным капиталом. На 1 декабря 1994 г. только в Административном комитете СЭЗ в государственный реестр занесено 469 предприятий с иностранными инвестициями, или 31% их общего числа в Приморском крае. Среди них — 224 совместных предприятия, 90 дочерних компаний со 100%-ным иностранным капиталом, 76 предприятий также со 100%-ным иностранным капиталом. Открыто 19 представительств иностранных компаний и 10 их филиалов. Из общего числа зарегистрированных компаний 259 принадлежат Китаю, 42 — Японии, 33 — США, 26 — Гонконгу, 15 — Южной Корее, 8 — Англии, 6 — Германии, 6 — Тайваню, по 4 — КНДР, Вьетнаму и Финляндии и 3 — Панаме. Сингапур, Австралия, Новая Зеландия, Израиль, Испания, Швейцария, Франция, Швеция, Норвегия, Сербия, Польша, Австрия, Эстония и Аргентина имеют на территории СЭЗ по одному-два предприятия с иностранными инвестициями<sup>3</sup>. В создании совместных предприятий принимают также участие многие регионы России, а также Казахстан, Узбекистан и другие государства СНГ.

Если по числу созданных предприятий с иностранным капиталом первое место занимает Китай, то по объему инвестиций в СЭЗ «Находка» первое место принадлежит Японии, которая вложила в эту зону 66 млн. долл., второе место занимают США, инвестировав-

---

1 Внешняя торговля. 1995 № 6 С 25.

2 *Авдокушин Е* Свободные (специальные) экономические зоны. М., 1993. С. 22

3 Внешняя торговля. 1995. № 6 С 30.

шие сюда 29 млн. долл., а Китай стоит на третьем месте, вложив в зону более 15 млн. долл.<sup>1</sup>

СЭЗ «Находка» дала импульс и внешнеэкономическим связям. Объем внешней торговли, проходящей через таможенную систему Находки, в 1994 г. составил 333 млн. долл., в том числе экспорт — 55,9%, а импорт — 44,1%. При этом большая часть экспорта идет в Японию, Китай, Южную Корею и Сингапур. Товарная структура экспорта в 1994 г. состояла в основном из традиционного набора товаров российского экспорта. Так, в общем объеме экспорта рыбопродукция составляла 36%, лесные товары — 31%, топливно-энергетические товары — 23%, а металлопродукция — всего лишь 9%. Напротив, в импорте 86% составляют машины и оборудование, 10% — продовольствие и 3% приходится на одежду<sup>2</sup>. Господствующее место оборудования в импорте свидетельствует о стремлении предпринимателей провести переоснащение основного капитала. Кроме того, ввоз машин и оборудования отражает проявившуюся тенденцию к углублению переработки сырья для экспорта более конкурентоспособной продукции.

СЭЗ «Находка» приобретет еще большее экономическое значение после реализации крупномасштабных проектов. Одним из них является создание российско-корейского промышленного комплекса, расположенного в 12 км от г. Находки на территории в 330 га. Здесь корейские компании намерены разместить 100—150 своих производств для выпуска конкурентоспособной продукции на сумму в 1 млрд. долл. ежегодно. Ведется также работа над созданием российско-американского технопарка, размещаемого на площади в 200 га около порта Восточный. Предполагаемый объем инвестиций в этот парк составит 286 млн. долл.<sup>3</sup>

Кроме того, существуют проекты реконструкции причала в торговом порту Находки совместно с французской компанией, строительства тепловой электростанции, а также возведения водохранилищ на реках Водопадная и Ольга, реконструкции нефтепирса на нефтеперевалочной базе совместно с южнокорейской компанией и др.

Наряду с указанными выше специальными экономическими зонами «Янтарь» и «Находка» продолжают функционировать с разной степенью активности и остальные зоны, созданные на территории России. Уже сейчас можно отметить ряд конструктивных моментов их деятельности. Во-первых, со времени постановки вопроса в конце

---

<sup>1</sup> Авдокушин Е. Свободные (специальные) экономические зоны. М., 1993. С. 20.

<sup>2</sup> Внешняя торговля. 1995. № 6 С. 30

<sup>3</sup> Там же. С. 31—32.

80-х гг. о создании СЭЗ число их увеличилось до 15. Специальные экономические зоны расположились на территории России от Калининградской области и до Приморского края. Во-вторых, масштабы СЭЗ, поначалу охватывавшие целые административные области, постепенно обрели размеры территорий, которые могут быть реально освоены в соответствии с целями, поставленными перед ними Правительством Российской Федерации. В-третьих, по официальным данным, в целом по России участие иностранного капитала в совместных предприятиях составляет 40%, а в зонах его доля превышает 60%. Эффективность экспорта продукции, произведенной совместными предприятиями на территории СЭЗ, на 20% выше эффективности всего российского экспорта<sup>1</sup>.

Однако несмотря на определенные позитивные результаты функционирования СЭЗ, не следует преувеличивать их экономическое значение. Дело в том, что масштабы иностранных капитальных вложений в зоны, как правило, незначительны. К примеру, в Выборге, где функционирует 160 СП преимущественно с финским капиталом, объем иностранных инвестиций составляет всего около 10 млн. финских марок. В СЭЗ «Кузбасс» иностранные капитальные вложения на 1 января 1995 г. составили 10,5 млн. долл., а в СЭЗ «Даурия» — всего лишь 97 тыс. долл.<sup>2</sup> Как видим, возлагавшиеся на СЭЗ большие надежды как фактор привлечения иностранного капитала не оправдались. Совершенно очевидно, что предстоит кропотливая работа по улучшению инвестиционного климата на зональных территориях, по совершенствованию законодательных основ привлечения иностранного капитала в СЭЗ, по обеспечению гарантий его функционирования, по улучшению деятельности местных органов власти, а также стабилизации политической обстановки во всей стране.

## 5. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЭЗ В РОССИИ

Цели, преследуемые другими странами при создании СЭЗ, преследуются и Россией. И в нашей стране специальные экономические зоны могут служить:

фактором вовлечения экономики в МРТ через развитие экспортноориентированного или импортозамещающего производства;  
стимулом развития отдельных регионов страны;  
средством совершенствования специальных отраслевых производств;

---

<sup>1</sup> Российский экономический журнал 1993 № 7 С 85.

<sup>2</sup> Иностранные инвестиции в России / Под ред. И. Фаминского. М., 1995. С 312—313.

в качестве территории свободного предпринимательства, где апробируется особый механизм перехода к рынку;

способом косвенного модернизирующего воздействия на экономику через демонстрационные и обучающие эффекты, выходящие за пределы зональной территории;

методом образования в национальной экономике так называемых центров развития, или центров роста.

Однако все эти цели сразу не могут быть достигнуты. Да и стремиться к этому вовсе не обязательно. России в настоящее время можно сконцентрировать свои усилия на достижении всего лишь нескольких целей. Надо избирательно проводить определенные мероприятия, которые будут способствовать привлечению иностранного капитала в страну. Нам представляется, что на нынешнем этапе участия России в мировой экономике главной целью создания свободных экономических зон является более глубокое включение России в международное разделение труда посредством привлечения в эти зоны иностранного капитала. Хотя бы приближенное достижение этой цели предполагает решение многих важных экономических задач.

Прежде всего необходимо разработать государственную программу организации специальных экономических зон на территории Российской Федерации, которая стала бы встроенным блоком в общую программу развития национальной экономики Российской Федерации. При этом целесообразно саму программу развития СЭЗ на территории России составить из ряда частей. Изначальной ее составляющей должен быть сектор регламентации условий функционирования специальных экономических зон. Зарубежные инвесторы заинтересованы иметь четкое представление о таможенных льготах, т.е. об освобождении их от импортных пошлин или их существенном снижении по сравнению с обычными. Их необходимо ознакомить с налоговыми льготами, т.е. со снижением или полным снятием налогов на добавленную стоимость и на прибыль, а также акцизов. Инвесторы должны быть информированы о предоставлении разного рода бюджетных субсидий, об упрощенном правовом режиме учреждения и регистрации своих предприятий, о банковском льготном кредитовании и полной либерализации валютных операций. Со всеми этими и другими условиями зарубежные предприниматели должны без каких-либо проволочек ознакомиться в информационном центре зональной территории.

Важной задачей углубления участия страны в международном разделении труда является концентрация усилий на развитии не всех имеющихся видов СЭЗ, а только трех-четырёх видов. При избира-

тельном подходе задача организации зональных территорий может быть решена в минимально короткие сроки. На наш взгляд, такими первостепенными для реализации видами свободных экономических зон могут быть свободные таможенные зоны, экспортноориентированные зоны и зоны импортозамещающего производства.

Практика свидетельствует, что развитие внешнеторгового оборота России нередко сдерживается из-за отсутствия определенных услуг при экспорте и импорте товаров. К примеру, для приема, складирования и хранения грузов могут широко использоваться свободные таможенные зоны, которые имеют систему таможенных складов. В качестве примера свободной таможенной зоны может послужить зона «Шереметьево», указ Президента о создании которой был подписан в декабре 1992 г. Товары, ввезенные в эту зону, рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории России и потому не подлежащие обложению таможенными пошлинами. Свободные таможенные зоны можно рассматривать как начальный этап создания других видов зон. Их особенность состоит в том, что они требуют наименьших затрат со стороны государства на развитие инфраструктуры и полное обустройство зональной территории.

Коль мы хотим углубить включение страны в мировую экономику, то необходимо повысить наш экспортный потенциал за счет создания в свободных экономических зонах экспортноориентированного производства. Достижению этой цели будут служить экспортнопроизводственные зоны, в которых следует стимулировать развитие конкурентоспособных производств как в высокотехнологичных отраслях, так и в отраслях по переработке топливно-сырьевых товаров. Пожалуй, классическим примером таких зон можно назвать «Находку».

Перспективным видом зон можно считать зоны импортной направленности, т.е. территории, где может происходить сборка изделий, предназначенных для внутреннего рынка. Организация таких зон приводит к удешевлению импорта, так как доработка деталей и других частичных изделий на территории зоны обходится дешевле, чем импорт готовой продукции. В этих же зонах можно наладить и импортозамещающее производство. Например, было бы хорошо в устье Онеги организовать зону по производству легковых автомобилей посредством привлечения иностранного капитала из Швеции, США и Южной Кореи.

В связи с дефицитом средств у федерального правительства и местных властей важнейшей задачей является создание эффективной системы финансирования инфраструктуры в СЭЗ. Разработка подобной системы должна предусматривать создание специального

фонда развития данной зоны. Этот фонд может формироваться за счет средств государственного бюджета, различных национальных коммерческих предприятий, а также путем привлечения иностранных правительственных и коммерческих кредитов. При этом эффективная система финансирования развития инфраструктуры зон должна быть в основном ориентирована на возвратные формы предоставления финансовых ресурсов. В связи с этим можно предоставить местной администрации право в течение нескольких лет использовать налоговые платежи предприятий для покрытия привлеченных на развитие инфраструктуры государственных и коммерческих кредитов.

Анализ зарубежного опыта создания СЭЗ показывает, что для их нормального функционирования важнейшей задачей является обеспечение страхования иностранных инвестиций. Поэтому неотъемлемой составной частью государственной программы организации зон на территории Российской Федерации является необходимость обеспечить федеральное и региональное страхование российских и зарубежных капитальных вложений от различных рисков, в том числе и политических. Страхование также должно гарантировать неприкосновенность капитала, вложенного отечественными и зарубежными предпринимателями в развитие данной зональной территории.

В отечественной литературе, посвященной вопросу создания СЭЗ в пределах Российской Федерации, большое внимание уделяется предоставлению зарубежным инвесторам различного рода льгот — таможенных, налоговых, правовых и др. Это закономерный подход, отражающий практику формирования свободных экономических зон в других странах мира. Однако этим ограничиться нельзя. Дело в том, что, по мнению многих зарубежных экспертов, наибольший интерес для иностранных инвесторов представляют не дополнительные прибыли от предоставления им каких-либо льгот, а скорее обеспечение доступа к обширному российскому рынку. Видимо, это последнее обстоятельство должно находиться в центре внимания государственных программ по составлению определенных проектов СЭЗ, так как это стремление предполагает установление экономических связей предприятий СЭЗ с отечественными предприятиями на основной территории Российской Федерации и так или иначе затрагивает основы структуры национальной экономики и механизма ее функционирования.

Актуальной задачей государственной программы организации и развития свободных экономических зон на территории Российской Федерации является разработка эффективной системы управления

зонами в центре и на местах. С одной стороны, эта система должна учитывать потребность местных территорий в привлечении иностранных капиталов, заинтересованности местных властей в развитии управляемых ими территорий, в обеспечении их успешного выхода на мировой рынок. С другой стороны, предоставляя финансовые ресурсы в пользу зональных территорий, федеральное правительство заинтересовано не только в удовлетворении местных, но и общенациональных интересов. Поэтому ключевым вопросом создания СЭЗ является определение баланса этих взаимосвязанных интересов. Однако на каком бы уровне — макроэкономическом или местном — ни разрабатывалась система управления специальными экономическими зонами, во всех случаях она должна придерживаться основополагающего принципа — быть эффективным инструментом для инвестора при решении всех организационных вопросов.

Итоги деятельности СЭЗ в России довольно незначительные. Все зоны фактически действуют на основе правил, разработанных и внедренных в жизнь за рубежом. Между тем есть мнение, что этот вопрос должен решаться на российских принципах. Для этого необходимо определиться в том, какие зоны нам нужно иметь в будущем. Не обязательно копировать в этом вопросе развитые или развивающиеся государства. Видимо, пора приступить к разработке собственной концепции и механизма создания и функционирования СЭЗ. Но этот вопрос столь большой, что он заслуживает самостоятельного рассмотрения. Здесь же можно лишь отметить только некоторые контуры этой концепции. Во-первых, зоны должны формироваться не под давлением местных региональных администраций, а исходя из мотивов народнохозяйственной эффективности. Во-вторых, представляется, что нашей стране нужно создавать специальные экономические зоны в первую очередь для своих предпринимателей. Привлекать национальный капитал в зональные территории, в том числе и тот, который «сбежал» за границу. В-третьих, развитие СЭЗ надо начинать с отраслевых или точечных производств.

---

## II. МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

---

### Лекция 12

#### ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ФОРМЫ УЧАСТНИКОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

##### 1. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ

Международные экономические отношения (МЭО) осуществляются прежде всего посредством участия предприятий в международном разделении труда. Но они развиваются также вследствие роста и совершенствования самих предприятий отдельных стран, а также посредством образования международных корпораций. Как известно, предприятие представляет собой самостоятельный хозяйствующий субъект, организующий производство различных благ для удовлетворения личного потребления или для продажи с целью получения прибыли. На предприятии может быть занят один человек или множество людей. В первом случае имеется в виду индивидуальная мастерская ремесленника, в которой занят сам хозяин и иногда некоторые члены его семьи. Во втором случае предприятие называется **кооперацией**.

В экономической литературе пишут о существовании *потребительской, снабженческо-бытовой, кредитной*, а также о *производственной* кооперации. Кроме того, широко употребляется понятие «кооператив». Все эти категории неоднозначного характера, так как каждая из них имеет специфическое содержание. Нас же интересует производственная кооперация, которой принадлежит решающая роль в развитии каждой национальной экономики. Что же собой она представляет?

Для начала необходимо вспомнить, что в переводе с латинского (*cooperatio*) слово «кооперация» означает сотрудничество. Как экономическая категория производственная кооперация представляет собой основное звено современного устройства производительных сил. Она является такой формой организации труда, при которой множество людей трудятся совместно и планомерно в одном и том же процессе производства или в разных процессах производства, но связанных между собой.

*Совместная деятельность людей, в ходе которой все участники выполняют однородную работу, называется простой кооперацией. Напротив, совместная работа, при которой между участниками осуществляется разделение труда, называется сложной кооперацией.*

Простая кооперация труда существует с древнейших времен, ее социальный облик всегда определяется господствующей формой собственности. В первобытную эпоху простая кооперация существовала при совместной обработке земли, рыбной ловле или при коллективной охоте членов общины. В эпоху рабства простая кооперация базировалась на эксплуатации рабов и широко применялась в сельском хозяйстве, промышленном производстве, при сооружении дорог и ирригационных систем, при строительстве зданий, мостов, амфитеатров и т.д.

При капитализме кооперация труда также в течение долгого времени существовала в форме простой кооперации. Она возникла на основе разложения ремесленного производства и представляла собой промышленное заведение, в котором одновременно было занято значительное число рабочих, выполнявших однородные производственные функции. Хотя работа в простой кооперации велась вручную и без разделения труда, тем не менее эта форма организации производства имела ряд преимуществ перед ремесленным производством. Простая кооперация давала экономию на средствах производства, на производственных помещениях, так как построить одну мастерскую на 20 рабочих дешевле, чем 20 мастерских на каждого рабочего. Простая кооперация обеспечивала большую регулярность и прочность производства и сбыта, ибо не зависела от физического состояния и финансового положения отдельного работника. Простая кооперация играла большую роль в тех отраслях производства, где необходимо было провести работу в короткий срок, например, убрать урожай, а также при строительстве каналов, железных дорог и других подобных сооружений.

Решающее значение простой кооперации состояло в том, что она порождала новую производительную силу труда. Повышение же производительности труда давало возможность владельцам простой кооперации дешевле производить товары и успешно конкурировать с мелкими производителями, что приводило к их обогащению, накоплению капитала в их руках и создавало возможности для организации более крупных предприятий.

В ходе постепенного развития капиталистическая простая кооперация превратилась в *мануфактуру*, т.е. *сложную кооперацию*, основанную на применении ручной техники и разделении труда

между работниками. Мануфактура представляет собой первую форму крупной промышленности при капитализме. Впервые мануфактура возникла в конце XVI в. и наибольшего развития достигла во второй половине XVIII в. Важная историческая роль мануфактуры состоит прежде всего в том, что она значительно повысила производительность труда рабочих. Ярким примером в этом отношении может служить производство иголок. В XVIII в. небольшая мануфактура с десятью рабочими производила в день 48 тыс. иголок, т.е. на одного рабочего приходилось 4,8 тыс. иголок. Между тем без разделения труда один рабочий не мог бы выработать и 20 иголок в день<sup>1</sup>. Значение мануфактуры состояло и в том, что она упрощала многие трудовые операции, сведя их к простым движениям, привела к специализации орудий труда и их совершенствованию, готовила кадры квалифицированных работников и тем самым подготовляла переход от ручного труда к машинам.

Однако в самой мануфактуре процесс производства по-прежнему расчленился на ряд простых операций, сохраняющих ремесленный характер. Поэтому мануфактура, основанная на ручном труде, была не в состоянии вытеснить ремесленные промыслы и не могла охватить всего общественного производства. Типичным для эпохи мануфактуры было наличие большого числа мелких ремесленных предприятий наряду с крупными. В условиях растущего внутреннего рынка и мирового рынка мануфактура была не в состоянии удовлетворить спрос населения на товары промышленного производства. В результате возникла необходимость перехода к машинной промышленности. Ей и было предопределено провести кардинальные изменения в организации производства, в создании нового технологического способа производства, который коренным образом изменил экономику многих стран мира.

Машины стали появляться в последней трети XVIII в. и получили широкое распространение в XIX столетии в развитых капиталистических странах Европы и Соединенных Штатах Америки. С возникновением машин мануфактурная мастерская уступает место фабрике. *Фабрика*, или завод, — форма организации производства, промышленное предприятие, основанное на использовании наемного труда рабочих и применяющее систему машин для производства товаров. Система машин представляет собой совокупность рабочих машин, одновременно выполняющих одинаковые производственные операции, или совокупность разнородных, но взаимно дополняющих друг друга машин.

---

<sup>1</sup> *Смит А* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1935 Т I С 10

Посредством машин на фабрике осуществляется механизация труда. Машина обеспечивает огромный рост производительности труда. Так, ремесленник выработывал в день 15—20 иголок, рабочий мануфактуры — 4800 иголок, а рабочий фабрики — около 600 тыс. иголок в день<sup>1</sup>. Повышение производительности труда ведет к удешевлению промышленной продукции и разорению огромной массы мелких товаропроизводителей и предприятий, основанных на применении ручного труда. Фабрика и ныне представляет собой важное звено организации производительных сил всех стран мира.

Поскольку предприятие есть производственная кооперация, анализ процесса роста национальных и образования международных предприятий, участвующих в международных экономических отношениях, фактически есть не что иное, как изучение производственной кооперации на разных уровнях ее развития — национальном и международном. При этом заметим, что каждое предприятие имеет две характерные стороны — организационную и социальную, которые и являются критериальными признаками их образования. В соответствии с таким подходом существуют и разные организационные и социальные формы предприятий. Рассмотрим сначала их организационные формы.

## 2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Критерием организационных форм предприятий являются особенности их производственного устройства и управления. В зависимости от этих особенностей организационные формы современных предприятий делятся на две большие группы: однозаводские предприятия и объединения предприятий.

**Однозаводские** предприятия глубоко разнятся между собой. Статистика многих стран мира ведет счет малых, средних и крупных предприятий.

*Малое предприятие* по численности занятых и по объему оборота представляет собой производственную единицу, которая характеризуется одномерностью структуры и управления. В США к малым предприятиям в обрабатывающей промышленности относят предприятия с числом занятых от 10 до 50 наемных рабочих. Сам же владелец предприятия уже не занимается производительным трудом, а осуществляет управленческо-коммерческие функции.

*Средние* предприятия в США обычно насчитывают от 50 до 500 наемных работников. В некоторых странах предельное число

---

<sup>1</sup> Маркс К. Капитал. М., 1931. Т. I. С. 355.

наемных работников на среднем предприятии значительно ниже. Например, в Японии оно составляет 300 человек, а в Англии — 200. Средние предприятия отличаются от малых не только числом наемных работников, но и составом участников управления. Так, ни собственник индивидуального предприятия, ни владельцы контрольного пакета акций акционерного общества, как правило, не выполняют функции управляющих и коммерсантов, а используют для этого наемных лиц. Сами же обычно занимаются общим руководством и разработкой стратегии развития предприятия в перспективе.

Следует особо отметить, что еще в недалеком прошлом малые предприятия занимали подчиненное положение в общественном производстве. Но с конца 60-х г. под влиянием научно-технического прогресса в структуре национальных экономик разных стран заметно возросла роль этих хозяйствующих единиц, что и позволило рассматривать их в качестве особой организационной формы.

*Крупное* однозаводское предприятие чаще всего представляет акционерное общество, число занятых в котором превышает 500 человек. Несмотря на широкое распространение мелких и средних предприятий оно по-прежнему остается основой экономической структуры народного хозяйства промышленно развитых стран. А подавляющая часть малых предприятий связана с крупными хозяйствующими единицами, поставляя им запасные части или оказывая отдельные услуги по дизайну, менеджменту и др. Нередко в сфере притяжения крупных предприятий оказываются десятки тысяч малых. Например, американская компания «Дженерал электрик» имеет 60 тыс. субподрядчиков, а итальянский «Фиат» — 40 тыс. В крупных предприятиях еще нагляднее, чем в средних, происходит отделение капитала собственности от капитала функции. Крупными производственными субъектами, как правило, руководят наемные управляющие профессионалы, которые получили специальное образование и имеют большой опыт практической работы.

**Многозаводские** предприятия, или объединения предприятий, в свою очередь имеют множество различных форм.

Одним из первых объединений в истории развития промышленности передовых стран стал *трест* «Стандарт ойл траст» — объединение нефтяных предприятий США, проведенное под эгидой Рокфеллера в конце XIX в. В 20-е г. XX в. явно обозначилось и успешно прошло формирование трестов в Европе. Трест представляет собой такое промышленное объединение, при котором входящие в него предприятия преимущественно одной отрасли промышленности теряют свою производственную, коммерческую и юридическую само-

стоятельность. Фактически это означает образование нового предприятия с централизованной системой управления. А вошедшие в трест собственники становятся лишь его совладельцами на акционерных началах. Основная цель предпринимателей, объединившихся в трест, состоит в получении высокой прибыли. За достижение этой цели тресты ведут острую конкурентную борьбу как между собой, так и с не входящими в них независимыми предприятиями.

Многозаводскими предприятиями являются и *комбинаты*. Они представляют собой такую форму организации производства, при которой осуществляется соединение разных отраслей промышленности в одном предприятии или группе взаимосвязанных предприятий. Производственные комбинаты организуются на основе технологических связей хозяйствующих единиц, расположенных, как правило, на единой территории. Все производственные подразделения комбинатов соединяются общим водоснабжением, электроснабжением и другими видами коммуникаций, а также обслуживаются единым вспомогательным хозяйством.

Комбинирование промышленного производства осуществляется на основе нескольких принципов.

Во-первых, комбинат может быть создан на базе последовательной переработки сырья. Типичным примером таких многозаводских производственных субъектов являются предприятия металлургической промышленности — Череповецкий, Челябинский и другие гиганты. В черной металлургии из железной руды в доменных печах выплавляется чугун, который потом в бессемеровских конверторах или в мартеновских печах переплавляется в сталь. На следующем этапе сталь на различных прокатных станах перерабатывается в сортовой и листовой прокат.

Во-вторых, комбинирование осуществляется на основе комплексного использования сырья, полупродуктов и энергии. При такого рода комбинировании происходит соединение нефтяной, газовой, угольной, сланцевой промышленности с химическим производством. Примером могут служить коксохимические комбинаты, на которых из угля получают кокс и коксовый газ, а затем из газа выделяют смолы, аммиак, этилен и другие продукты.

В-третьих, формирование комбинатов может происходить на основе принципа использования отходов производства для выработки других видов продукции. В качестве примера можно привести многочисленные предприятия, на которых из стружек и опилок изготавливаются древесностружечные и древесноволокнистые плиты, а также другие строительные материалы и изделия из них.

В-четвертых, в некоторых отраслях промышленности процесс комбинирования возникает на отдельных хозяйствующих субъектах. Так, в пищевой промышленности на предприятиях может происходить чередование производства разной продукции на одних и тех же производственных мощностях. На них весной делают рыбные консервы, летом и ранней осенью — плодоовощные, а зимой — мясные.

Наконец, комбинирование имеет место не только в результате развития взаимосвязанных технологических процессов, но и на основе единого управления. В последнем случае объединяются технологически не связанные, но обеспечивающие производство однородной конечной продукции. Примером таких управленческих структур являются комбинат «Ростовуголь» и другие угольные объединения, которые включают не только шахты, но и ремонтные заводы и другие предприятия, обслуживающие их.

На каком бы принципе ни формировались комбинаты, они во всех случаях создают благоприятные условия для рационального использования имеющихся у страны ресурсов, ведут к равномерному размещению промышленности, сокращению транспортных расходов и повышению производительности труда

В последние десятилетия во многих промышленно развитых странах получили широкое развитие *концерны*. В отличие от комбинатов они объединяют не только ряд так или иначе технологически связанных предприятий, но также торговые фирмы, банки, транспортные и страховые компании. Формально предприятия, входящие в концерн, являются самостоятельными единицами, но фактически они находятся в полной финансовой зависимости от группы крупнейших предпринимателей, осуществляющих контроль над концерном. Подобная связка достигается посредством приобретения пакетов акций, долгосрочного финансирования входящих в концерн предприятий и другими методами.

Большой интерес представляет система управления концерном. Как правило, она состоит из трех звеньев. Низшее из них — правление заводов и фабрик, занятых производственной деятельностью. Среднее звено — это отделения, управляющие объединениями предприятий, выпускающими один вид продукции или выполняющими одинаковую функциональную роль. Высшее звено — это главный штаб концерна со всеми его учреждениями и службами. В целом управление частями концерна существенно отличается от его функционирования в рамках национальной экономики. Достаточно сказать, что если в капиталистическом хозяйственном механизме страны основу составляют рыночные принципы, то внутрифирменный

механизм в значительной мере опирается на административные методы управления.

Особым видом многоотраслевых структур является *конгломерат*. В отличие от концерна, в котором многие входящие в него предприятия имеют производственную связь, в конгломерате интегрируются хозяйствующие единицы, часто не имеющие друг с другом функциональных связей. В странах промышленно развитых они первоначально появились не вследствие роста концентрации производства, а как продукт спекулятивных операций финансового капитала. Финансовые группы, скупая различные предприятия, стремились перекроить сферы влияния внутри страны и за ее пределами. Результатом этой спекулятивной деятельности и явились конгломераты. В одних странах они распались, а в других устояли, обрели новое дыхание и существуют под именем финансово-промышленных групп (ФПГ). Типичным примером развивающейся финансово-промышленной группы может служить японская группа «Тойота», в которой насчитывается 15 компаний. Они занимаются производством деталей и сборкой автомобилей, изготовлением прецизионных и ткацких станков, выпускают текстиль, потребительские товары, оказывают услуги, ведут научные исследования и осуществляют экспортно-импортные операции. Стержневая крупная фирма «Тойота» контролирует все входящие в группу компании, располагая пакетом акций в каждой из них — от 22,7 % акций в «Айти стил уоркс» до 39,8 % в «Тойота ауто боди»<sup>1</sup>.

Финансово-промышленная группа, как правило, включает банки и другие финансовые организации, которые занимаются финансовым обслуживанием компаний, входящих в группу. В результате между ними складывается финансовая взаимозависимость. Однако несмотря на это, головная фирма не осуществляет жесткого централизованного управления всеми подразделениями ФПГ, которые сами координируют свои действия в целях ограничения конкуренции и гарантии надежности поставок и сбыта продукции. В конечном счете участники финансово-промышленной группы повышают эффективность функционирования своей производственной деятельности.

В России также идет процесс формирования финансово-промышленных групп. Одной из первых была зарегистрирована ФПГ «Русхим», которой в 1995 г. были переданы в траст на три года государственные пакеты акций пяти крупных предприятий химического комплекса России. Функционирует также ФПГ «Интеррос»,

---

<sup>1</sup> Чибриков Г. О финансово-промышленных группах // РЭЖ. 1994. № 2 С. 83.

особенностью которой является мощный блок участвующих в ней финансово-кредитных учреждений, в том числе Онэксимбанка. Всего же в России уже зарегистрировано 35 финансово-промышленных групп<sup>1</sup>. Целью их создания является объединение промышленного и финансового капитала, что должно обеспечить скоординированное развитие сопряженных производств разных отраслей, способствовать прогрессивным структурным сдвигам в промышленности, а также сыграть решающую роль в укреплении международной конкурентоспособности российской экономики.

Среди существующих многозаводских структур выделяются своей спецификой так называемые *холдинги*. Холдинговые компании сами не являются производителями, но владеют контрольным пакетом акций предприятий и выполняют в их интересах ряд различных функций. В зависимости от поставленных целей холдинги могут централизовать функции снабжения и сбыта продукции; проводить научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы; координировать инвестиционную деятельность в соответствии с развитием производства и изменением конъюнктуры рынка; осуществлять экспортно-импортные операции и выполнять другие централизованные функции. Холдинговые компании могут создаваться как самими предприятиями, так и с помощью органов государственного управления. Но во всех случаях происходит передача акций предприятий холдинговой компании и делегирование ей полномочий по управлению определенными видами деятельности.

В последнее время получают распространение и такие организационные формы предприятий, как *хозяйственные ассоциации*. Они представляют собой объединения юридически самостоятельных хозяйствующих субъектов, созданные по отраслевому или территориальному принципу в целях координации производственной и коммерческой деятельности или защиты своих прав в различных органах власти.

### 3. НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФИРМЫ

Фирма — это хозяйствующий субъект, имеющий собственное имущество и обладающий правами юридического лица, осуществляющий предпринимательскую деятельность под свою имущественную ответственность. В качестве фирмы могут выступать индивидуальные предприятия, группы предприятий, компании, товари-

---

<sup>1</sup> Финансовые известия. 1996 25 июля

щества, партнерства, корпорации, а также разного рода организации, преследующие в своей деятельности коммерческие цели. Это означает, что понятие «фирма» по своему содержанию объемнее понятия «предприятие». Дело в том, что фирмы не обязательно опираются на ту форму организации труда, которая лежит в основе производственного предприятия. И если последнее может выступать в роли фирмы, то фирма вовсе не обязательно является производственным предприятием.

Следует отметить, что каждая промышленная или торговая фирма при юридическом оформлении своего статуса получает условное наименование, как правило, по имени своего владельца. Так в свое время появились ставшие впоследствии знаменитыми фирмы «Форд», «Дюпон», «Крупп», «Шкода» и др.

Выше была дана характеристика нескольких организационных форм производственных предприятий, которые могут выступать в роли самостоятельных фирм. Теперь рассмотрим краткое организационное содержание **фирм непроизводственного характера**. Это тем более важно, что в странах СНГ наряду с существовавшими ранее торговыми фирмами возникают принципиально новые фирменные организации предприятий. Отметим лишь некоторые из них.

*Страховые* компании, представляющие коммерческие организации банковского типа. В связи с переходом к рыночной экономике в нашей стране в 1990 г. возникли первые страховые общества как самостоятельные организации, так и ассоциации. Эти специализированные кредитно-финансовые институты имеют два вида: компании страхования жизни и компании страхования имущества. Страховые компании заняты продажей страховых полисов населению и разного рода фирмам. Мобилизованные денежные средства страхователей они вкладывают затем в государственные ценные бумаги, а также акции и облигации промышленных, торговых и других предприятий. Таким путем страховые компании финансируют развитие производства товаров и услуг за счет сбережений предприятий и населения.

*Инвестиционные* компании — это специализированные финансовые организации, выпускающие свои акции и размещающие их среди населения. Собранные средства используются не для создания собственных производств, а вкладываются в ценные бумаги различных фирм, преимущественно крупных. Инвестиционные общества являются своего рода посредниками между мелкими держателями денежных средств и крупными промышленными объединениями-трестами, концернами и другими формированиями. Это посредничество представляется выгодным делом для мелких собственников, не располагающих достаточными денежными ресурсами для приобре-

тения ценных бумаг сразу нескольких крупных промышленных корпораций. Они пользуются услугами инвестиционных компаний.

Впервые инвестиционные компании возникли в США перед второй мировой войной, в странах Западной Европы они появились после ее окончания. Сегодня в кредитно-финансовой практике промышленно развитых стран существуют инвестиционные компании открытого и закрытого типа. Акции инвестиционных компаний открытого типа подлежат выкупу у держателя по его первому требованию. Инвестиционные компании закрытого типа не предоставляют такого права своим акционерам. Инвестиционные общества открытого типа появились позже, но сейчас они получили наибольшее развитие.

Следует отметить, что инвестиционные компании не только занимаются размещением собственных акций, но и берут на себя выпуск и размещение ценных бумаг других предприятий и фирм по их заказу. В этом случае они получают доход в виде учредительской и эмиссионной прибыли.

В рыночной экономике видное место занимают *брокерские*, или маклерские, фирмы. Они занимаются посреднической деятельностью при заключении сделок на товарной, фондовой, а также валютной биржах. Кроме биржевых существуют также страховые и судовые брокерские фирмы. Страховые осуществляют посредничество между страховой компанией и клиентами, а судовые брокерские фирмы выступают посредниками при заключении договоров о фрахтовании судов. Как правило, брокерские фирмы совершают сделки по поручению и за счет клиентов, но иногда они могут действовать и от своего имени, но за счет доверителя. За посредническую деятельность брокерские конторы получают определенную плату по соглашению сторон. Крупные брокерские фирмы могут предоставлять кредиты покупателям или выступать гарантом при заключении сделки.

Последние годы среди фирм заметную роль стали играть *аудиторские* фирмы. Это тоже своего рода посреднические организации. По заказам других предприятий они могут осуществлять услуги исследовательского и консультативного характера. Но в основном эти фирмы специализируются на проведении бухгалтерских ревизий состояния и ведения финансовой отчетности других фирм, правильности выплаты ими налогов по заказам государственных органов.

Широкой поддержкой в промышленно развитых странах пользуются так называемые *инновационные* фирмы. Как правило, это малые предприятия, функционирующие в наукоемком производстве, деятельность которых тесно связана с проведением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Благодаря узкой

специализации и простоте в управлении эти фирмы стали в ряд признанных новаторов, дающих подавляющее число изобретений. В России инновационные фирмы только начинают формироваться в виде молодежных научных центров, инженерно-технологических центров и межотраслевых научно-технических комплексов (МНТК).

Среди российских инновационных фирм получил широкую известность межотраслевой научно-технический комплекс под управлением академика С. Федорова. В этот комплекс входят научные и научно-производственные единицы, которые занимаются исследовательской и опытно-конструкторской деятельностью. Главной его целью является разработка новейших направлений в технике и технологии и ускоренное внедрение открытий в серийное производство. Межотраслевые научно-технические комплексы созданы и в других странах СНГ. Среди них хорошо известен Институт электросварки им. Е.О.Патона, функционирующий в Киеве.

Следует отметить, что в межотраслевых научно-технических комплексах существует высокая степень централизации управления. Однако чаще всего они оторваны от производственной базы, что снижает эффективность их функционирования.

В послевоенное время получили значительное развитие так называемые *венчурные* (рисковые) предприятия. Венчурные фирмы заняты научными исследованиями, инженерными разработками, созданием и внедрением нововведений, в том числе по заказам крупных корпораций или по государственным контрактам. Они выступают новаторами структурной перестройки в отдельных направлениях микроэлектроники, информатики, робототехники и прецизионного машиностроения, а также биотехнологии, чаще всего не охваченных контролем крупных корпораций. Таким образом, венчурные предприятия, или просто венчуры, представляют собой инновационные фирмы, действующие в отраслях научно-технического прогресса с повышенной долей риска. Поэтому венчурные фирмы не стоило бы выделять в особый вид фирменной организации предприятий. Было бы целесообразно говорить о рискованной деятельности инновационных предприятий. К кругу венчурных фирм примыкает широкий перечень предприятий; занятых маркетингом, инжинирингом, рекламой, консалтингом.

В экономической жизни многих стран мира возникли *лизинговые* фирмы — специализированные финансовые организации, занимающиеся приобретением машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения и сдающие их потом в долгосрочную аренду. Арендная форма реализации различных средств производства по своему экономическому значению

представляет собой одну из разновидностей кредитования продажи товаров длительного пользования. Лизинговые операции выгодны как для арендаторов, так и для арендодателей. Первые получают возможность использовать дорогостоящую технику без крупных единовременных вложений, что позволяет им оперативно осуществлять модернизацию и реконструкцию своих предприятий. В отличие от арендатора поставщики техники на лизинговых принципах расширяют сбыт своей продукции в условиях острой конкуренции, а также в случаях неплатежеспособности некоторых заказчиков.

Проведение лизинговых операций является достаточно сложным делом. Они требуют больших капиталовложений, создания баз технического обслуживания, подготовки местных кадров, а также наличия крупных финансовых средств для предоставления кредитов арендаторам. Лизинговыми операциями занимаются не только специализированные фирмы, но и производители товаров длительного пользования. При заключении лизинговых контрактов специально оговаривается право собственности владельцев машин и оборудования, сданных в аренду, а также обязанность арендатора купить арендуемые им средства производства по истечении срока аренды. В лизинговых контрактах предусматривается также установление срока, в течение которого стороны не имеют права прервать действие арендного договора.

Следует отметить, что лизинговые операции проводятся не только внутри стран, но и на международной арене. Поэтому возникают экспортные и импортные лизинговые фирмы. Первые закупают оборудование у себя в стране и сдают в аренду иностранным предпринимателям, а вторые приобретают средства производства у иностранных производителей и предоставляют в аренду отечественным предпринимателям.

Лизинговые фирмы прочно вписались в структуру национальной экономики многих промышленно развитых стран. Их общее народнохозяйственное значение состоит в том, что они могут быстро и комплексно удовлетворять потребности многих предприятий в нестандартных видах техники, приборов, агрегатов, а также в сложном оборудовании для опытно-экспериментальных установок и других уникальных видах техники. В целом же очень велика их роль в развитии инвестиционных процессов. Достаточно сказать, что удельный вес расходов на лизинговые операции в общем объеме капитальных вложений в машины и оборудование США составил примерно 45%<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Политическая экономия / Под ред. А. Сидоровича М., 1993 С. 262

Для России лизинговые операции являются фактически новым делом. Сейчас они получают развитие. Так, компания «Аэрофлот» взяла в аренду несколько американских самолетов марки «Боинг». Но это только начало. Внутри страны лизинговые операции сдерживаются отсутствием развитого рынка средств производства, а также наличием на нем монополистических структур. Между тем развитие лизинговых операций дало бы возможность задействовать огромное количество имеющегося в стране неустановленного оборудования, что способствовало бы преодолению дефицитности средств производства и ускорению подъема российской экономики.

#### 4. ЧАСТНЫЕ, КОЛЛЕКТИВНЫЕ И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СУБЪЕКТЫ МЭО

Как известно, экономическое содержание собственности выражается через определенный способ присвоения. Поэтому особенности способа присвоения и кладутся в основу типологии предприятий как специфических социальных субъектов, т.е. носителей собственности. Существуют следующие социальные формы предприятий.

*Индивидуальные*, или собственно частные, предприятия. Эти предприятия основаны на собственности отдельных граждан, объекты которой отличаются от личной собственности. Продукция, произведенная индивидуальным предприятием, принадлежит его собственнику и используется им по своему усмотрению. Масштабы индивидуальных предприятий могут быть самыми разнообразными. Первоначальной формой индивидуальных частных предприятий можно рассматривать мельчайшие ремесленные мастерские, основанные на частной собственности на средства производства и на личном труде хозяина этой мастерской. Владелец мастерской занимается сам производительным трудом и сам осуществляет управление этим предприятием.

По мере исторического развития мельчайшие частные предприятия переросли в мелкие, средние, крупные предприятия и их объединения. На последних в настоящее время трудятся десятки тысяч человек.

*Семейные* предприятия представляют собой хозяйствующую единицу, основанную на праве совместной или долевой собственности родственников, но без юридического оформления пая каждого члена семьи. Право совместной собственности родственников на функционирующее семейное предприятие не предусматривает обязательного трудового участия в производственном процессе каждого

члена семьи. Вопрос этот решается не на юридической основе, а на традиционных моральных ценностях, принимающих во внимание возраст, здоровье и другие личные качества каждого члена семьи. Продукция и полученные доходы присваиваются всеми учредившими предприятие членами семьи. Управление же этим объектом собственности осуществляется единолично, как правило, главой семьи.

Семейные предприятия широко распространены во многих странах мира. Например, в Голландии многие семьи заняты производством сыра на своих предприятиях, в Дании и Финляндии выращивают племенной скот или производят картофель и другие овощи, в Нигерии и Мозамбике делают из местных материалов разного рода сувениры для туристов. Возрождаются семейные предприятия и в России, занятые производством кружевных изделий, поделок из дерева и т.д.

Большую самостоятельную группу социальных форм предприятий составляют так называемые коллективные предприятия. Эти хозяйствующие субъекты по своему собственническому характеру не представляют собой однородной массы. В зависимости от особенностей способа присвоения средств производства они делятся на два фактически самостоятельных подразделения, которые условно можно обозначить как коллективные трудовые предприятия и коллективные частные предприятия.

Самыми общими признаками всех *коллективных трудовых* предприятий являются общая собственность на средства производства и личное участие в труде членов трудовых коллективов. Но по характеру возникновения и принципам распределения произведенной продукции коллективные трудовые предприятия, отличаясь друг от друга, имеют много разновидностей. Одним из первоначальных видов коллективных трудовых предприятий был кооператив, который представляет собой хозяйствующую единицу, принадлежащую коллективу производителей или потребителей. Производственный кооператив есть предприятие, основанное на добровольном объединении граждан и их имущества для совместного ведения производственной деятельности. Собственность кооператива образуется за счет взносов его учредителей в форме денег, машин, построек, земельных участков и других факторов производства. Распределение доходов осуществляется в кооперативе в зависимости от двух принципов — от величины внесенного пая и от трудового участия члена кооператива. При этом члены кооператива сохраняют за собой право на внесенную ими долю собственности, которую они могут изъять при выходе из кооперативного предприятия.

Кооперативная форма предприятия предполагает участие всех членов кооператива в управлении им в разных его подразделениях. Высшим органом управления кооперативным предприятием является общее собрание пайщиков.

В нашей стране производственные кооперативы в городе существовали главным образом в виде промысловых артелей, а в сельском хозяйстве — в виде колхозов. В новой России во многих областях сохранилась колхозная форма кооперативных предприятий, а в городе помимо промысловых артелей возникли многочисленные производственные и торговые кооперативы. Сейчас многие из них превратились в разного рода товарищества и даже в акционерные общества.

Как таковое товарищество представляет собой объединение ограниченного числа собственников-пайщиков. Оно является организацией закрытого типа, т.е. его ценные бумаги не обращаются на свободном финансовом рынке. Члены товарищества не имеют права передачи своего пая кому-нибудь другому без согласия штаб-квартиры. Товарищество имеет несколько разновидностей.

Полное товарищество (ПТО) объединяет физических, а иногда и юридических лиц, которые полностью отвечают по своим обязательствам всем движимым и недвижимым имуществом, в том числе и личным имуществом. Это значит, что если товарищество потерпело банкротство, то судебно-финансовые органы опишут не только имущество предприятия, но и личное имущество всех его участников, которое выходит за рамки жизненно необходимых вещей, т.е. опишут машину, дачу, дорогую мебель, яхту, картины, ювелирные изделия. При этом надо отметить, что в данном случае банкротства ответственность за все задолженности товарищества несут не только его члены-учредители, но и лица, вступившие в уже функционировавшее общество.

Полные товарищества, как правило, формируются юридическими лицами. Заключенный между ними договор о совместной деятельности в какой-либо области уже рассматривается в качестве образования такого товарищества. При этом не требуется от этих юридических лиц ни представления устава, ни регистрации этого предприятия.

*Товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО)* — объединение физических и юридических лиц, которое образуется на основе внесения ими определенной величины вкладов. Члены таких товариществ в случае наступления банкротства не отвечают за выполнение всех обязательств предприятия, а несут имущественную ответственность только в размере внесенного вклада. В этом и состо-

ит смысл понятия «ограниченная ответственность». Высшим органом управления предприятий с ограниченной ответственностью является собрание их членов, которое проводится один или два раза в год. Оно утверждает годовой баланс, определяет пропорции распределения прибыли, избирает руководителя общества и дает ему указания по наиболее важным вопросам.

*Коммандитное товарищество.* Общество такого рода представляет собой модифицированную форму полного товарищества. Одна часть членов этого общества несет полную имущественную ответственность всей своей собственностью. Эти участники являются внутренними членами общества и называются товарищами, или комплементариями. Те участники товарищества которые отвечают в размерах внесенного вклада, являются внешними участниками и называются коммандитистами. Управляют обществом, как правило, комплементарии. Они руководят предприятием и осуществляют его представительство.

*Коллективные предприятия трудящихся.* Эта хозяйствующая единица основана на собственности трудового коллектива, ее деятельность осуществляется в интересах всего объединения работников. Коллективные трудовые предприятия могут возникать разными путями. Например, в нашей стране они возникают вследствие перехода определенного государственного имущества коллективу, путем выкупа арендуемого государственного предприятия или каким-либо другим способом. При формировании коллективного предприятия трудящихся в нем выделяется вклад каждого работника, а прирост вклада определяется трудовым участием работника в производственной деятельности. Кроме того, на вклад работника начисляются проценты, по уходу из предприятия он получает свой вклад. Как видим, хотя в коллективном предприятии трудящихся имеет место присвоение на основе собственности, но основным принципом распределения доходов является трудовое участие. На подобных предприятиях осуществляется всеобщее, равное и прямое участие в управлении всех работников независимо от величины вычлененного личного вклада каждого из них.

Что касается *коллективных частных предприятий*, то наиболее типичной формой этого рода хозяйствующих субъектов является акционерное общество (АО). Основным капитал акционерного общества состоит из акций. При этом номинальная сумма акций должна соответствовать величине основного капитала. Акция представляет собой ценную бумагу, в которой выражается определенная часть имущества компании. Держатели акций называются акционе-

рами. Ими могут стать как физические, так и юридические лица. Число учредителей акционерного общества не ограничивается.

Акционерные общества бывают открытыми и закрытыми. Акции открытых обществ распространяются свободно на фондовом рынке. Их могут приобретать как физические, так и юридические лица. В закрытых акционерных обществах порядок распространения акций иной: здесь в случае выхода акционера из общества преимущественное право покупки его акций предоставляется оставшимся акционерам.

Высшим органом управления акционерных обществ являются общие собрания держателей акций, которые собираются не реже одного раза в год. Собрание принимает решение о членах правления, об изменении в уставе, об увеличении или уменьшении основного капитала общества, а также принимает решение по годовому балансу и о выплате дивидендов по акциям.

Первые прототипы акционерных обществ возникли еще в XV — XVI вв. в Италии. В 1600 г. была создана знаменитая голландская Ост-Индийская компания, в уставе которой впервые появилось понятие «акция», держатели которых назывались акционистами. В настоящее время акционерные компании являются наиболее распространенной формой предпринимательства, составляя своего рода каркас мировой экономики. Отчасти это объясняется тем, что акционерные общества имеют возможность концентрировать гигантские капиталы, позволяющие им решать сложные экономические проблемы. В Соединенных Штатах Америки, где акционерные компании называются корпорациями, их насчитывается свыше 3 млн. единиц, они производят большую часть валового внутреннего продукта страны. В последние годы акционерные общества появились в восточно-европейских странах, в Китае и в странах СНГ. В России, например, уже в 1990 г. функционировало свыше 1200 акционерных компаний, среди которых были такие крупные общества как «КамАЗ», «Часпром», «Экспортлес» и др.

*Совместные предприятия (СП).* Эти хозяйствующие единицы появились относительно недавно. Они базируются часто на разных формах собственности, создаются путем объединения имущества отечественных и зарубежных физических и юридических лиц. Вносы учредителей СП могут быть сделаны деньгами и ценными бумагами, основными и оборотными средствами.

Управление совместными предприятиями учредители осуществляют через специально созданный ими орган. Владельцы СП несут имущественную ответственность только в пределах сделанных ими вкладов. В связи с тем что совместные предприятия последнее время

получили широкое распространение, то их полное содержание и функции будут специально рассмотрены в одной из последующих глав.

Третьей группой социальных форм предприятий — субъектов МЭО — являются *общественные* хозяйствующие единицы. К ним в первую очередь следует отнести полностью государственные производственные субъекты. Каждое такое предприятие создается и функционирует на основе специальных постановлений правительственных органов. Этим постановлением за государственной хозяйствующей единицей закрепляется определенное имущество. В то же время правительство осуществляет руководство этим предприятием или контроль за ним, а также регулирует финансовые и имущественные отношения с государством и рынком.

Управление государственными производственными субъектами чаще всего осуществляется назначенными правительством директорами. Однако управление может быть передано трудовому коллективу предприятия с предоставлением ему права полного хозяйственного ведения при сохранении при этом за государством права на определение целей его функционирования, реорганизации или ликвидации, а также права осуществления контроля за эффективностью его работы. В случае предоставления трудовому коллективу права хозяйственного ведения управление государственным предприятием может осуществляться на основе сочетания контроля правительственных органов с принципом самоуправления трудового коллектива. Распределение доходов в государственных производственных предприятиях осуществляется либо правительством, либо правительством совместно с трудовыми коллективами путем передачи в их собственность части полученной прибыли.

Вопреки существовавшему ранее официальному мнению государственные производственные предприятия были широко распространены не только в так называемых социалистических странах, но и в других регионах мира, в том числе в промышленно развитых странах. Причем в некоторых из них государственные хозяйствующие единицы занимают видное место среди промышленных фирм. Например, во Франции список крупнейших промышленных предприятий возглавляет корпорация «Рено», в Италии — «Эни», в Финляндии — «Несте» и др.

Разновидностью участия государства непосредственно в производстве являются *смешанные* компании. В этих объединениях, как правило, носящих форму акционерных обществ, государству принадлежит часть акций, а другая доля находится в руках частных вкладчиков. Смешанные компании осуществляют свою хозяйствен-

ную деятельность на предпринимательской основе в соответствии с законом об акционерных обществах. И хотя они и выступают в качестве самостоятельных юридических лиц, но тем не менее пользуются некоторыми преимуществами по сравнению с частными фирмами. Эти привилегии выражаются нередко в гарантированных поставках сырья и топлива с других государственных предприятий. в обеспеченном рынке сбыта произведенной продукции, в получении государственных субсидий, в предоставлении экспортных дотаций, импортных лицензий и других льгот.

Управление смешанными компаниями осуществляется так же, как и руководство акционерными обществами. Они могут разрабатывать планы совместно с министерствами или ведомствами, представляющими государственную часть акций в этих компаниях.

Еще одну разновидность государственных предприятий представляют собой *бюджетные* предприятия. Это такие формирования, которые не имеют юридического лица и не обладают хозяйственной самостоятельностью. По своим функциональным целям они входят в какие-либо министерства или ведомства и непосредственно подчиняются им. Все их доходы и расходы проходят через государственный бюджет. Они не платят налоги на полученную прибыль. Создание и функционирование этих предприятий происходит за счет государственного бюджета. Управляют ими профессионалы, назначенные государственными органами. К числу бюджетных предприятий относятся военные арсеналы, разные службы связи, многие университеты и научно-исследовательские учреждения, верфи и другие субъекты национальной экономики.

Наряду с государственными распространенным видом общественных производственных организаций являются *муниципальные* предприятия, которые именуются иногда коммунальными. Они представляют собой хозяйствующие единицы, оперирующие в границах данного административного округа или любого другого образования, созданного для выполнения стоящих перед ним определенных экономических или социальных задач. Как правило, эти предприятия носят некоммерческий характер.

Коммунальные предприятия в нашей стране создавались в результате предоставления им части государственной собственности, а также путем использования средств местных администраций или других коммунальных формирований. Доход этих предприятий принадлежит им самим и используется для решения местных актуальных задач. Иногда они могут предоставлять свои финансовые ресурсы в кредит коммерческим фирмам или другим муниципальным организациям.

Управление этими предприятиями осуществляется их учредителями на основе сочетания с принципом самоуправления всех трудящихся, занятых в них.

Вместе с перечисленными выше основными социальными формами хозяйствующих единиц, которые по способу формирования собственности можно именовать первичными, существуют и вторичные их типы, основанные на производных формах собственности. К их числу относятся *арендные* предприятия. Подобного рода хозяйствующие единицы основаны на договорных контрактах, предусматривающих срочный характер владения собственностью, при условии возмездности и ее возвратности. В арендном предприятии отделение процесса хозяйствования от права собственности на средства производства принимает четкую форму. Собственник сохраняет свои права в отношении реорганизации или ликвидации сдаваемого им в аренду предприятия, а также контроль за эффективностью его использования. Распределение полученного дохода происходит на основе заключенного договора в соответствии с указанными долями между арендатором и арендодателем. Управление арендными предприятиями осуществляется либо одним арендатором единолично, либо трудовым коллективом на основе принципов самоуправления. Иными словами, управление арендными предприятиями зависит от характера хозяйствующего субъекта.

В России арендные отношения в ближайшей перспективе будут развиваться преимущественно на основе государственной собственности, предоставляемой в пользование отдельным лицам, фирмам или трудовым коллективам.

Мы рассмотрели выше три группы социальных, или собственнических, форм предприятий, участвующих во внутривладельческом процессе или в международных экономических отношениях. Нами были выделены *индивидуальные*, или собственно частные, предприятия, специфические виды *коллективных* предприятий, разные виды *общественных* хозяйствующих единиц и некоторые производные от них формы. Несмотря на правомерность существования указанных выше социальных форм предприятий, следует подчеркнуть, что в условиях рыночной экономики все социальные формы предприятий, в том числе и государственные, относятся друг к другу как частные предприятия. Иными словами, они производят продукцию и обмениваются ею как частные товаропроизводители на началах эквивалентности. Такова уж особенность рыночной экономики не только в странах промышленно развитых, но и в тех странах, которые начали совсем недавно осуществлять переход к рыночной системе хозяйствования.

## СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

### 1. СУЩНОСТЬ, ЦЕЛИ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях проведения экономической реформы, ориентированной на развитие глубоких рыночных отношений, в нашей стране возникли разнообразные формы собственности. Рядом с государственной появились частная собственность, реальная кооперативная собственность, акционерные предприятия, разного рода товарищества, арендные предприятия, муниципальные формы собственности и др. Среди многочисленных новых форм собственности определенное место заняли и совместные предприятия (СП), призванные способствовать развитию отечественной экономики.

Совместные предприятия — относительно новая организационно-социальная форма международного предпринимательства. В экономической литературе в большинстве случаев совместным предприятием принято называть такую форму хозяйственного и правового сотрудничества с иностранным партнером, при которой создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций. Характерной особенностью СП является и то, что производимые товары и услуги находятся в общей собственности отечественного и иностранного партнеров. Реализация всех видов продукции производится как в стране базирования совместного предприятия, так и за рубежом.

Следует отметить, что в отечественной литературе можно встретить понятия «совместное» и «смешанное» предприятие. Иногда их употребляют как тождественные. В отличие от такого подхода автор под «смешанным» понимает отечественное предприятие, образованное двумя или несколькими хозяйствующими субъектами одной страны. Например, смешанными являются государственно-частные, муниципально-частные и другие национальные предприятия. Напротив, совместные предприятия — это хозяйствующие единицы, созданные собственниками разных стран.

Кроме совместных предприятий на территории России появились хозяйствующие субъекты, которые полностью принадлежат иностранным владельцам (ИНП). Наконец, при изучении данной темы следует обратить внимание и на то, что в нашей печати употребляется еще один, так сказать, родственный термин — предприятия с иностранными инвестициями (ПИИ). Это понятие охватывает как совместные предприятия, так и фирмы с исключительно ино-

странными инвестициями. Но поскольку основную часть предприятий с зарубежными капиталовложениями составляют все-таки СП, то мы будем употреблять именно этот термин в отношении всех предприятий, в которых в той или иной степени задействован иностранный капитал.

Распространение совместных предприятий поставило вопрос об установлении их социальной сущности. В нашей стране ответы на него давались самые разные, в том числе и такие, что, дескать, «участие социалистического государства обеспечивает на совместных предприятиях социалистические производственные отношения в рамках общенародной формы собственности»<sup>1</sup>. Такое определение можно было бы считать верным при наличии двух условий: во-первых, если существовавшую в Советском Союзе государственную форму собственности были бы достаточные основания рассматривать в качестве социалистической и, во-вторых, если партнером советского предприятия оказалась бы фирма из другой «социалистической» страны. Во всех остальных случаях указанное определение социальной сути СП не соответствовало реальной действительности не только потому, что содержание государственной собственности в бывшем СССР не было социалистическим, но еще и по той причине, что капиталистические партнеры тогдашних совместных предприятий не давали никаких клятв по поводу своего отказа от присвоения прибавочной стоимости, что и явилось условием воспроизводства капиталистических экономических отношений.

Но вернемся к нынешним реалиям существования СП и попытаемся определить их социальную сущность. Нет никаких трудностей в решении этого вопроса в том случае, когда в совместном предприятии объединяются материальные и финансовые средства однородных по своему социальному статусу собственников. Однако когда в СП вкладываются средства разных собственников, то, казалось бы, что в этом случае в нем действуют две разные по своему содержанию формы собственности. На наш взгляд, вряд ли это имеет место. В действительности происходит объединение двух форм собственности и образование на их базе совместной формы собственности, совладельцы которой, однако, сохраняют свои права как на внесенную ими долю материальных и финансовых средств в общий котел, так и на соответствующую этой доле часть доходов от реализации произведенных товаров или услуг. Следовательно, совместный характер собственности и является одной из характерных черт СП. Иными словами, *совместные предприятия представляют собой спе-*

---

<sup>1</sup> Павлов Д., Линцов А. Первые шаги // МЭиМО. 1987. № 10 С. 73.

*цифический вид собственности, возникающий в ходе развития международного экономического сотрудничества.*

Читатели знают, что международные экономические отношения развиваются двумя путями: посредством участия стран в международном разделении труда и в международной кооперации производства. Первый из этих путей наиболее распространен в мире. Всем известны различные формы международной специализации производства и обмена — специализация и обмен товарами между предприятиями одной отрасли или нескольких отраслей, соглашения о сотрудничестве на компенсационной основе, а иногда и получение займа для покупки оборудования за рубежом и другие сделки.

Развитие же международных экономических отношений посредством организации международной кооперации производства, в том числе и через совместные предприятия, возникло значительно позже первого пути, но в последние десятилетия оно обретает все большее распространение. Одним из обстоятельств, побуждающих к этому, является невозможность решить все проблемы участия страны в международных экономических отношениях путем развития МРТ. Так, в ситуации, когда невозможно через участие в МРТ получить новую технологию или выйти со своей новой технологией и продукцией на мировой рынок, когда не удастся быстро освоить производство остродефицитной продукции в стране, тогда целесообразно идти на создание совместных предприятий с зарубежными предпринимателями.

По сравнению с международным разделением труда СП представляют собой сложную форму международного экономического сотрудничества, которая предполагает более тесные связи хозяйствующих партнеров разных стран. Это находит свое выражение в том, что участники совместных предприятий складывают материальные и финансовые ресурсы для осуществления производства товаров или услуг, совместно распределяют доходы, сообща несут риски и убытки, объединенно управляют всеми производственными и реализационными циклами. Короче говоря, в совместном предприятии происходит согласование всех производственных процессов и осуществляется совместное ими управление.

Важной особенностью совместных предприятий в отличие от других форм международного экономического сотрудничества является их быстрая реакция на изменяющуюся политическую ситуацию в странах базирования. Политическая стабильность в странах создает благоприятные условия для организации совместных предприятий. В странах же с неясными политическими перспективами ино-

странные предприниматели воздерживаются делать капитальные вложения.

Однако согласованные действия партнеров не означают, что они стремятся облагодетельствовать друг друга. Организовав совместное предприятие, каждый из партнеров реализует свои собственные интересы.

Если совместное предприятие создано на коммерческих началах с западным или восточным партнером, то российской стороне в любом из этих вариантов противостоит иностранный капитал, обладающий возможностью своего приложения к делу во многих уголках земного шара. Где бы капитал ни действовал, всюду его основным побудительным мотивом является присвоение прибыли. Не подлежит никакому сомнению, что эту же цель он преследует и при создании совместных предприятий. При этом иностранный капитал стремится получить как можно больше прибыли от своего участия в эксплуатации природных и трудовых ресурсов страны, в которую он внедрился. Направляясь на чужую территорию, капитал в своих коммерческих расчетах принимает во внимание не только стоимость рабочей силы, но и качество вовлекаемых в оборот земель, полезных ископаемых и профессиональную подготовку кадров, технические и технологические параметры, емкость ее внутреннего рынка, а также возможность расширения экспорта совместно произведенной продукции на рынках третьих стран и другие факторы, влияющие на величину прибыли. Следовательно, с экономической точки зрения участие капиталистических предпринимателей в создании совместных хозяйствующих единиц выступает как особая форма экспорта капитала

Вывозимый за границу капитал, как правило, обладает гибкой маневренностью в международных экономических отношениях и в равной мере высокой экономической организованностью. Но в то же время он разработал целую систему собственной юридической защищенности. Так, в целях достижения своих экономических интересов капитал использует всевозможные юридические средства для характеристики разнообразнейших форм и способов защиты собственных средств производства и материалов, присвоения производимых продуктов и получаемых доходов, а также других интересов. Юридические нормы обеспечивают капиталу спокойное и гарантированное международное движение.

Следует отметить, что иностранный капитал участвует в создании СП на территории России не только под воздействием сиюминутного стремления получить больше прибыли, но и по другим соображениям. Так, по данным оксфордского журнала, 45% иностран-

ных участников СП в России намерены закрепить свои позиции сейчас в расчете на большую деятельность в будущем, 25% стремятся использовать дешевую и хорошо образованную рабочую силу, 20% заинтересованы в обширном российском рынке, а 10% хотят иметь доступ к местным энергоресурсам<sup>1</sup>.

Российская сторона, подобно иностранному партнеру, при создании совместных предприятий тоже имеет свои экономические интересы. Прежде всего СП должны способствовать преодолению глубоких народнохозяйственных диспропорций, обеспечив увеличение производства дефицитных у нас товаров, в том числе товаров народного потребления. В отдельных случаях производство товаров на совместном предприятии даже при импорте им деталей будет предпочтительнее, чем импорт из-за рубежа готовых изделий, так как расходы валюты в этом случае будут сведены к минимуму.

Создаваемые в России совместные предприятия могут сыграть позитивную роль в привлечении в страну новой техники и технологии, современных методов международного маркетинга и передового управленческого опыта. Более того, приток иностранных инвестиций в СП может стать одним из возможных для нашей страны способов сосредоточения материальных и финансовых средств на направлениях, обеспечивающих ускорение научно-технического прогресса. Немаловажное значение СП состоит в том, что совместное создание производственных единиц с передовой технологией и техникой повышает их конкурентоспособность. В результате они могут успешнее соперничать на внутреннем рынке России с другими предприятиями и побуждать их снижать издержки производства своей продукции и повышать ее качество. С другой стороны, создание конкурентоспособных предприятий позволяет российскому партнеру использовать торговые, административные и прочие связи зарубежных участников, их коммерческий опыт и знание местных условий и открывает благоприятные возможности для их выхода со своей продукцией на внешние рынки. Это особенно важно в условиях жесткой конкуренции на мировом рынке со стороны крупных и эффективно функционирующих западных фирм.

Важную роль совместные предприятия способны сыграть в преодолении различного рода барьеров, затрудняющих развитие внешнеэкономических связей между странами. Так, хотя последние президенты США обещали новому российскому руководству устранить препятствия на пути взаимной торговли, американский Конгресс до сих пор не отменил злополучную поправку Джексона—Вэника, ли-

---

<sup>1</sup> European management journal. Oxford, 1995. Vol 13 № 4 P. 408.

шающую российских экспортеров режима наибольшего благоприятствования. Совместное российско-американское предприятие может просто обойти это препятствие, так как его товары выступают на рынке США под американским флагом.

Наконец, несмотря на то что создание СП представляет собой развитие международной кооперации производства, но один из партнеров, скажем, иностранный, может использовать свое участие в нем для производства деталей и других частичных изделий с целью поставок их на свое материнское предприятие. И тогда совместное предприятие превращается в одного из участников международного производственного кооперирования, т.е. в субъекта углубления международного разделения труда в его внутриотраслевой форме.

Во многих случаях необходимость создания совместных предприятий порождается особыми экономическими условиями, сложившимися на момент решения вопроса об организации совместного предприятия. Одним из таких условий может быть недостаток имеющихся средств для возникновения предприятия оптимальных размеров или экономия средств по каким-либо соображениям. Привлечение же иностранного партнера снижает финансовое бремя российского предпринимателя на создание нового или расширения действующего предприятия, уменьшает издержки производства в результате рациональной организации труда и сбыта, применения передовой технологии и сокращения транспортных расходов.

Все перечисленные выше составляющие комплекса российских интересов в создании совместных предприятий при своей реализации должны привести к повышению получаемой ими прибыли, к росту эффективности функционирования всей национальной экономики. Как видим, взаимная заинтересованность участников СП материализуется в конечном результате их деятельности — масштабах прибыли, которая является источником дальнейшего развития производства.

Совместные предприятия получили широкое распространение во многих регионах мира, в том числе и в промышленно развитых странах. Этому содействуют существующие законодательные основы большинства государств, привлекают иностранный капитал на свою национальную территорию. Однако в каждой из заинтересованных стран, поощряющих приток зарубежных инвестиций, разработаны свои системы. Так, в Норвегии действующее законодательство по созданию СП предусматривает приоритетное использование ими местных материалов и рабочей силы. В Испании организация совместных предприятий разрешается при условии, если доля иностранного участника не превысит 50% общего капитала. В Турции

законодательные нормы по организации СП поощряют частную собственность. В то же время в таких промышленно развитых странах, как Англия, Германия, Бельгия и Швейцария нет системы законодательного поощрения иностранных капиталовложений. Там исходят из принципа, что зарубежные инвесторы должны функционировать на общих основаниях с местными предпринимателями.

В России совместные предприятия впервые возникли еще в 20-е гг. Тогда советское правительство считало возможным развивать совместное предпринимательство с капиталистическими партнерами, так как это отвечало экономическим интересам страны. Например, нарком внешней торговли Л. Красин говорил, что «гораздо важнее создавать новые ценности, чем только обменивать их или перемещать существующие. Развитие производств — вот основа народной экономики и международных экономических отношений»<sup>1</sup>.

Первые совместные предприятия с участием капиталистических компаний стали создаваться в нашей стране в форме концессий. После публикации декрета Совнаркома РСФСР от 23 ноября 1920 г. «Об общих экономических и юридических условиях концессий» Главный концессионный комитет при Совнаркоме получил сотни предложений на предмет участия в концессиях. На 1 октября 1928 г. действовало 68 концессионных договоров в обрабатывающей, горной и других отраслях народного хозяйства. По числу концессий на первых местах находились Германия, США, Англия и Япония, а по величине инвестированного капитала — Англия, Швейцария и Германия.

Принципиальная юридическая особенность концессий состояла в том, что государство сдавало иностранцам в аренду на определенных условиях предприятия или участки земли, оставаясь их полным хозяином. Это означало, что концессии были государственно-капиталистическими предприятиями. Совместные советско-иностраные хозяйственные структуры достаточно успешно функционировали. В лучшие времена они давали в год на вложенный в обрабатывающую промышленность рубль на четыре рубля доходов<sup>2</sup>. Они приносили высокий доход в государственную казну, намного превышающий доходы от других аналогичных, но исключительно государственных предприятий. Со свертыванием нэпа начался процесс сокращения числа концессий. В 1930 г. было ликвидировано 30 совместных предприятий с участием капиталистических компаний, а в 1937 г. исчезли и последние концессии.

---

<sup>1</sup> Красин Л. Вопросы внешней торговли М, 1928 С 342

<sup>2</sup> Правда 1989 14 мая

Во второй половине 80-х гг. идея совместного предпринимательства была возрождена и получила свое легитимное оформление. 30 января 1987 г. в СССР был издан Указ Президиума Верховного Совета «О вопросах, связанных с созданием на территории СССР и деятельностью совместных предприятий, международных объединений и организаций с участием советских и иностранных организаций, фирм и органов управления», на основе которого стала регулироваться деятельность совместных предприятий. Впоследствии в Российской Федерации была принята группа законов, непосредственно касающихся вопроса иностранных инвестиций в отечественную экономику. Главным среди них является Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР», вступивший в силу 1 сентября 1991 г.

В соответствии с существующим законодательством создание совместных предприятий на территории России предполагает прохождение нескольких ступеней. В частности, заинтересованный хозяйствующий субъект предпринимает следующие шаги:

- представляет определенную форму СП — вид товарищества, АО и другие;

- обозначает зарубежного участника;

- предоставляет технико-экономическое обоснование предприятия;

- составляет совместно с партнером устав предприятия;

- подписывает договор с избранным партнером;

- регистрирует СП в Министерстве финансов Российской Федерации.

После осуществления всех мер, предусмотренных нормативными актами, регулирующими процесс создания совместных предприятий на территории России с участием зарубежного капитала, созданное СП получает статус юридического лица, срок деятельности которого указывается в учредительных документах. По российскому законодательству, зарегистрированные совместные предприятия получают право осуществления хозяйственной деятельности на основе коммерческих принципов самофинансирования и самоокупаемости независимо от государственного сектора экономики. Но в то же время между предприятиями и государственным блоком предприятий не существует глубокого крепостного рва, так как СП потребляют те же природные, материальные и трудовые ресурсы, что и предприятия государственного сектора, вступают с последними в экономические отношения на договорной основе и в значительной мере также работают на внутренний рынок, удовлетворяя производственные и личные потребности. Поэтому в российской экономике проблема взаимодействия СП с государственным сектором является

вполне актуальной и по мере увеличения их числа ее значимость будет возрастать.

Проблема взаимодействия совместных предприятий с разного рода отечественными объединениями и фирмами, по крайней мере, имеет два важных момента, для решения которых необходимо обеспечить экономические и юридические условия. Первый из них определен исторической ситуацией, переживаемой нашей страной. В связи с переходом национальной экономики к рыночной системе, когда далеко не все предприятия совершили этот марш, необходимо обеспечить специфические условия для функционирования СП на собственно рыночных принципах. Второй момент тесно связан с политикой капитальных вложений. Поскольку совместные предприятия по идее должны представлять заметный элемент инвестиционного процесса в экономике России, то совершенно очевидно, что необходимо обеспечить государственное регулирование этого явления на приемлемых условиях для всех участников. С одной стороны, государственное регулирование должно обеспечить хозяйственную самостоятельность создаваемых на территории России СП. С другой стороны, не нарушая принципа хозяйственной самостоятельности совместных предприятий, государство не может остаться безучастным зрителем этого процесса и должно ориентировать деятельность СП на решение важнейших экономических и социальных задач текущего или перспективного значения. Иными словами, совместные предприятия как самостоятельные хозяйствующие субъекты должны быть так или иначе встроены в структуру национальной экономики России.

## **2. ФОРМЫ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Совместные предприятия на территории России образуются с участием одной или нескольких иностранных фирм и компаний и такого же числа отечественных предприятий, объединений и других организаций, являющихся юридическими лицами. В соответствии с Законом Российской Федерации «Об иностранных инвестициях в РСФСР» на ее территории могут быть созданы совместные предприятия различных форм.

В зависимости от характера возникновения прежде всего выделяют учреждение нового предприятия с определенным долевым участием иностранного капитала. При этом может быть предусмотрено образование филиалов или дочерних компаний вновь формируемого совместного предприятия.

Чаще всего совместные предприятия возникают путем вовлечения иностранного капитала в деятельность по расширению масштабов производства и повышению эффективности уже функционирующих предприятий и объединений. Это делается либо через вклад иностранным предпринимателем определенной доли в общий капитал, либо посредством приобретения какого-то количества акций функционирующего предприятия, либо через покупку имущества российской фирмы. При этом при создании СП задача отечественных предпринимателей состоит в квалифицированной оценке финансовых и научно-производственных возможностей партнера, состояние которых способно обеспечить применение новых технологий и вывести отечественные предприятия с готовой продукцией или полуфабрикатами на труднодоступный мировой рынок.

Возникшие таким путем СП, как правило, представляют собой инвестиционный контракт, заключенный партнерами по поводу сооружения капиталоемких объектов — гостиниц, офисов, промышленных предприятий или отдельных производств, предусматривающих использование оборудования иностранного инвестора. Договор о совместном предприятии предусматривает регулирование таких вопросов совместной деятельности, как определение масштабов производства, раздела и сбыта продукции, порядок выплаты налогов, систему управления и сроки сотрудничества.

Создание новых предприятий или значительное расширение существующих нередко требует крупных финансовых ресурсов, которых может и не быть у участников этого процесса. Тогда к делу подключаются иностранные банки. Они могут финансировать создание объекта от стадии проектирования до его пуска. Проектное финансирование давно применяется промышленно развитыми странами при сооружении предприятий в развивающихся государствах. Суть его состоит в том, что иностранное финансовое учреждение без гарантий местных правительств или банков предоставляет займы только жизнеспособным проектам, реализация которых обеспечит выплату займа и процентов по нему. Чтобы не оказаться в проигрыше, финансовые советники кредиторов проекта тщательно изучают его экономические параметры и осуществляют контроль вплоть до окончания строительства. Это гарантирует финансовое обеспечение объекта в течение всего срока его сооружения и ускоряет завершение строительства.

В последнее время в мировой практике, особенно в Китае, получил распространение способ развития совместной деятельности предпринимателей разных стран в форме так называемых толлинговых операций. Толлинг представляет собой работу предприятий на

давальческой основе. Суть ее состоит в том, что иностранная фирма заключает с заводом другой стороны толлинговый договор, согласно которому она финансирует импорт сырья и его переработку, оплачивает работу завода. Собственником произведенной из сырья продукции является иностранный кредитор, а завод не только возмещает затраты на переработку сырья, но и получает прибыль, а также возможность проникновения со своей продукцией на рынок иностранного партнера.

В России толлинг впервые был разрешен распоряжением Президента в марте 1992 г. для Братского алюминиевого завода, а затем и в отношении других предприятий. Со стороны заграницы в толлинговых операциях с нашими заводами участвуют американская компания «Ренова», английская «Транс уорлд металз», немецкая «Металлгезельшафт» и швейцарские компании «Марк Рич» и «Евромин», а всего более полутора десятка. Толлинговая деятельность этих иностранных компаний способствовала притоку финансовых средств в нашу страну и поддержала отечественную алюминиевую промышленность в самые трудные годы ее перехода к рыночным принципам функционирования. В результате производство алюминия удержалось на почти дореформенном уровне — в 1995 г. 2,84 млн. т против дореформенных 3 млн. т. Более того, 80% экспортируемого алюминия выпускается в России на основе заключения толлинговых соглашений<sup>1</sup>. Таким образом, благодаря толлингу алюминиевые заводы нормально функционируют и увеличивают экспорт своей продукции.

С организационной точки зрения совместные предприятия могут выступать в однозаводских и многозаводских формах. Напомним, что среди однозаводских форм предприятий, принимающих участие в международных экономических отношениях, имеются малые, средние и крупные предприятия, а в группе многозаводских предприятий — тресты, комбинаты, концерны и другие производственные объединения. Но в России в настоящее время СП образуются преимущественно в разных однозаводских формах, особенно в форме малых и средних предприятий. И это не удивительно, так как при подобных формах иностранный инвестор быстрее приспосабливается к условиям местного рынка и к тому же рискует небольшими масштабами своего капитала. При этом на выбор организационных форм совместного предпринимательства оказывают такие критерии, как сфера деятельности СП — промышленность, торговля и другие — и намечаемые масштабы производства. Сделанный выбор ор-

---

<sup>1</sup> Финансовые известия. 1996. 15 авг.

ганизационной формы имеет важное значение для привлечения иностранного инвестора, от которого зависят поставки оборудования, передача технологии и управленческого опыта.

Что касается социальных форм совместных предприятий, то здесь также возможно их большое разнообразие, обусловленное переходом национальной экономики к рыночной системе. Первоначально, когда у нас отсутствовало акционерное законодательство, создаваемые в России СП преимущественно выступали в форме полных, смешанных и с ограниченной ответственностью товариществ. Теперь, когда в нашей стране могут формироваться акционерные общества, то совместные предприятия можно организовать в форме АО открытого и закрытого типов. Более того, многие созданные ранее разного рода совместные товарищества преобразуются в акционерные общества. По российскому законодательству о собственности и товарищества, и акционерные общества суть субъекты частной собственности, что имеет немаловажное значение для иностранного партнера. В самом деле, если последний стал участником совместной предпринимательской деятельности с государственным предприятием, то чиновники, представляющие государственную собственность, согласно российскому Закону «О предприятиях и предпринимательской деятельности» не имеют «права вмешиваться в деятельность предприятия после заключения договора с управляющими, за исключением случаев, предусмотренных договором, уставом предприятия и законодательством РФ»<sup>1</sup>.

### 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СП

В качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта СП имеют уставный фонд учредительного капитала, который образуется за счет первоначальных и дополнительных взносов их участников. Вклад в уставный фонд можно внести в виде денежных средств в национальных валютах участников предприятия, в форме зданий, сооружений, оборудования и прочих материальных ценностей, а также в виде права пользования землей, водой и другими природными ресурсами. Как правило, вклад зарубежного участника в уставный фонд делается в виде машин и оборудования, лицензий и ноу-хау и оценивается как в российской, так и иностранной валюте с перерасчетом последней в рубли по официальному валютному курсу на день подписания договора о создании совместного предприятия.

---

<sup>1</sup> Основы внешнеэкономических знаний / Под ред И Фаминского М, 1994 С 416

Российский участник чаще всего предоставляет в уставный фонд СП землю, природные ресурсы, здания и сооружения. Вклад российского партнера в уставный фонд оценивается в том же порядке, что и зарубежного. При этом стоимость материальных ценностей обеих сторон определяется по договорным ценам с учетом цен мирового рынка. Если таковые отсутствуют, то стоимость вносимого имущества устанавливается по согласованию сторон.

Совместные предприятия отличаются друг от друга не только видами вкладов, но и соотношением долей собственности их участников. Это также очень важный социальный аспект, характеризующий особенности СП. Имеющийся опыт организации совместных предприятий странами Восточной Европы с промышленно развитыми государствами Запада свидетельствует, что большинство восточноевропейских участников этих компаний имело долю в общем капитале около 64%, примерно в одной четверти СП капитал распределялся поровну, и лишь в 11,6% совместных предприятий восточноевропейским участникам принадлежала меньшая часть капитала<sup>1</sup>.

Первоначально законодательством нашей страны предусматривалось, что доля российской стороны в уставном фонде учредительного капитала должна составлять не менее 51%. Может быть, на первом этапе реформы столь высокий уровень отечественных участников совместных предприятий имел основания. Тогда партнерами являлись предприятия разных форм собственности — «социалистической» и капиталистической, и в этом случае по идеологическим мотивам надо было обеспечить приоритет первой. Ныне же, когда формы собственности участников СП фактически стали социально однородными, так как не только индивидуальная и акционерная, но и государственная собственность по отношению к другим формам выступает как частная, нет никакой идеологической, а тем более экономической необходимости определять участие российских партнеров на столь высоком уровне. Поэтому эти правила были пересмотрены. В настоящее время российская сторона соглашается на значительно меньшее участие своего капитала в совместных предприятиях.

Это нужно было сделать еще и потому, что контроль над компанией определяется не только уровнем участия в капитале, но и тем, кто поставляет оборудование, запасные части, технологию и другие факторы производства. Кроме того, не всегда имеет смысл брать на себя большую часть ответственности, особенно при выходе с новыми

---

<sup>1</sup> Мирное сосуществование. экономический аспект / Под ред. А. Гончарова М., 1989. С. 89.

товарами на внешние рынки. Наконец, надо учитывать тот общеизвестный факт, что зарубежного партнера волнует не столько соотношение долей собственности, сколько законодательные гарантии свободного ее изъятия, вывоза прибылей, общепринятые способы решения возникающих споров и другие практические вопросы. Иностраный инвестор стремится иметь такой организационно-правовой режим, который гарантировал бы ему получение максимального экономического эффекта от своих заграничных капиталовложений.

Сформированный учредительный капитал — это фундамент финансовой деятельности совместного предприятия. Он может периодически пополняться специальными отчислениями прибыли от собственной производственной или коммерческой деятельности СП.

Будучи хозяйствующими юридическими лицами, совместные предприятия имеют самостоятельный баланс и функционируют на основе коммерческого расчета, самокупаемости и самофинансирования. Они самостоятельно разрабатывают и осуществляют программы производственной деятельности и организуют сбыт своей продукции. Совместные предприятия по своим обязательствам сами отвечают принадлежащим им имуществом, и государство базирования не несет ответственности за результаты их деятельности. Но их имущество подлежит обязательному страхованию в страховых органах Российской Федерации и охраняется существующим законодательством: оно не может быть временно изъято государством или принудительно отчуждено за плату, тем более оно не подлежит ни полному, ни частичному принудительному безвозмездному отчуждению в пользу государства. Какое-либо взыскание на имущество совместных предприятий может быть наложено только компетентными судебными органами России или по договоренности партнеров третейским судом.

Важнейшим моментом, определяющим систему функционирования совместных предприятий, является выработанный их участниками порядок распределения доходов. После уплаты предусмотренных государством налогов, а также отчислений в резервный фонд и фонды производственного и социального развития полученная предприятием прибыль распределяется в соответствии с условиями соглашения: в паевых товариществах — по долям внесенного имущества, в акционерных обществах — по акциям, а в контрактных соглашениях — по договоренности. Российское государство предоставляет зарубежным партнерам возможность беспрепятственно переводить свою долю полученной прибыли за границу в иностранной валюте. При этом все валютные расходы совместного предпри-

ятия должны осуществляться за счет средств, полученных от реализации продукции на внешнем рынке.

Актуальной проблемой организации совместных предприятий стала разработка методов управления ими. Опыт функционирования СП в России показал, что важным аспектом управления является обеспечение их квалифицированными кадрами. Труд в совместных предприятиях требует специальной подготовки даже тех россиян, которые получили внешнеторговое образование. Это связано со спецификой функционирования СП. Разумеется, работа в этих предприятиях граждан Российской Федерации способствует приобретению ими нужных профессиональных навыков. Однако такой способ является не самым экономичным методом подготовки кадров. Он хорош в том случае, когда накладывается на прочные экономические, юридические, языковые знания, полученные заранее на специализированных кафедрах институтов, университетов, в бизнес-школах и других учебных заведениях.

Одна из важных сторон управления совместными предприятиями — разделение руководящих функций между партнерами. От него в большой степени зависит общий результат деятельности предприятия и обеспечение интересов каждого его участника. Поэтому они тщательно регулируют решение этой проблемы. Как правило, иностранные инвесторы требуют значительных полномочий при организации управления совместными предприятиями. Но в целом после завершения переговоров по указанной проблеме высшим органом совместного предприятия является правление, назначенное его участниками. Оперативной деятельностью СП занимается дирекция, которая состоит из российских и иностранных граждан. При этом председателем правления и генеральным директором совместного предприятия не обязательно должны быть граждане Российской Федерации.

Необходимой экономической предпосылкой организации эффективных совместных предприятий сейчас признается хорошее знание производственных и социальных возможностей национальной экономики, текущих и перспективных проблем развития процессов расширенного воспроизводства. Эффект получает тот, кто может полнее судить о конкретном состоянии своей экономики и ее возможностях включения в процесс международных экономических отношений. Рассматривая вопрос об организации оптимальных совместных предприятий, надо учитывать тот факт, что она намечает решение задач, разных по своему производственному масштабу. Речь идет о том, что в одном случае создание СП имеет дело с решением народнохозяйственных задач, а в другом предполагается

совершенствование производственных процессов в масштабе регионов или даже на уровне отдельных предприятий.

Народнохозяйственный аспект предполагает выяснение экономической целесообразности образования СП с точки зрения интересов всей национальной экономики, о нахождении наиболее эффективного включения их в народнохозяйственную структуру страны. Достичь этой цели можно в том случае, когда формирование СП происходит на основе четко продуманной стратегии развития национальной экономики, а также связано с глубоким анализом производственного и коммерческого значения привлекаемых иностранных ресурсов для развития СП. Опыт Китая, Бразилии и некоторых промышленно развитых стран показывает, что хорошо продуманная и экономически обоснованная государственная стратегия формирования совместных предприятий есть необходимое условие их быстрого создания, а впоследствии и бесперебойного функционирования. Одновременно такая государственная стратегия становится незаменимым условием для ориентации заинтересованных иностранных предпринимателей в создании СП.

Государственный контроль за процессом развития совместных предприятий позволяет учитывать вид различных хозяйств, занятых их организацией, а также соотношение величин собственности, принадлежащих разным партнерам. Это дает возможность исследовать особенности деятельности СП и в случае необходимости использовать в качестве позитивного примера такие методы рыночного функционирования предприятий, как система участия, методы маркетинга, внутрифирменные отношения в структуре транснациональных корпораций. Совершенно очевидно, что изучение и использование отдельных элементов рыночного механизма будет содействовать улучшению системы функционирования и отечественных предприятий, совершающих постепенный переход на рельсы рыночной экономики.

Региональные задачи решаются на основе тех материальных, трудовых и финансовых ресурсов, которыми располагает данная территория. Предприятия, расположенные в регионах и находящиеся под контролем региональной администрации, должны ею и регулироваться при их вступлении в совместные предприятия с зарубежными партнерами. Конечно, этот контроль должен осуществляться, когда это оказывается абсолютно необходимым делом, как, например, при распределении валютной выручки, уплате налогов, при переводе части прибыли за рубеж и некоторых других операциях.

Создание совместных предприятий в России нельзя рассматривать как временное явление, как это произошло когда-то с иностран-

ными концессиями в Советском Союзе. Функционирование совместных предприятий — это долгосрочное дело, которое должно обеспечить повышение эффективности нашей экономики и способствовать ее более активному включению в систему международных экономических отношений. В связи с такой перспективой важным экономическим и социальным фактором становится выбор российским предприятием надежного и выгодного зарубежного партнера.

Еще до начала поиска иностранного партнера российскому предприятию надо определить требования, которые оно хочет удовлетворить с помощью совместной деятельности с иностранной фирмой. Желает ли оно посредством организации СП увеличить объем производства уже выпускаемой продукции или расширить ее номенклатуру, привлечь иностранную технику и технологию, пробиться на мировой рынок, улучшить руководство предприятием или всего лишь намеревается получить значительную сумму свободно конвертируемой валюты? Продумав систему конкретных целей, отечественное предприятие может предложить иностранным компаниям, ищущим совместной деятельности на территории России, обсудить возможность сотрудничества или проявить инициативу и самому осуществить связи с иностранными фирмами через торговые палаты, ярмарки, контрактные биржи или другим возможным путем.

Иностранные предприятия бывают разные и по масштабам производства, и по техническому оснащению, и по финансовому обеспечению. Остановившись на одном из кандидатов в партнеры по СП, отечественное предприятие должно досконально изучить возможности иностранной фирмы, ее способности отвечать хотя бы части тех требований, которые стоят перед отечественным предприятием. При этом особое внимание следует обратить на отношение потенциального партнера к своим обязательствам, насколько можно ему доверять. Об имидже иностранного предпринимателя-совместника можно составить представление в ходе переговоров, интервью или других доступных источников.

Следует отметить, что хорошее знание иностранного участника совместного предприятия особенно ценно в свете тех случаев, когда иностранный инвестор участвовал в СП лишь только на период его освобождения от налогов, а по окончании этого срока прекращал свою деятельность. Поэтому верное определение интересов иностранных партнеров, имеющих долгосрочные цели в России, дает возможность превратить совместные предприятия в надежных и выгодных субъектов структуры национальной экономики Российской Федерации.

Как известно, одна из главных экономических проблем состоит в выяснении соотношения форм собственности на предприятие и эффективности производства и связь с этим соотношением социального вопроса. Возникает эта проблема и в совместных предприятиях. Если трудовые отношения на национальных предприятиях регулируются местным законодательством, то на совместных предприятиях их нормы определяются условиями контрактов. Поэтому на СП могут возникнуть проблемы, порожденные различиями в оплате труда иностранного и местного персонала, а также в условиях работы и быта на этих предприятиях. Мировая практика свидетельствует, что различный подход партнеров к решению социальных проблем может осложнить экономическое сотрудничество. Но в то же время она показала, что функционирование совместных предприятий не привело к каким-либо крупным социальным потрясениям. В нашей стране их тоже не было. Тем более что в бывшем СССР имели место различия в оплате труда в разных отраслях экономики. В период проведения экономической реформы эти различия еще более углубились. В этом свете совместные предприятия не кажутся какими-то исключительными островками социальных контрастов.

#### 4. МАСШТАБЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

Об итогах функционирования СП на территории нашей страны можно судить по нижеследующим данным.

*Таблица*

Основные результаты деятельности СП и иностранных предприятий на территории России<sup>1</sup>

| Показатели  | 1992 | 1995   |
|---|------|--------|
| Число действующих предприятий (на конец года)                                       | 2533 | 14 550 |
| Численность работников, тыс. чел  | 195  | 426    |
| Расходы на оплату труда, млрд руб   | 21   | 3431   |
| Объем производства продукции, работ, услуг (в факт действовавших ценах), млрд. руб. | 449  | 46 023 |
| Экспорт, млн долл.  | 1863 | 5758   |
| Импорт, млн долл  | 2037 | 3332   |
| Объем реализации продукции на внутреннем рынке, млрд руб.                           | 170  | 44 317 |

<sup>1</sup> Россия в цифрах М, 1996. С. 258.

По данным Госкомстата, на территории России к началу 1996 г. действовало 14 550 совместных и иностранных предприятий, т.е. почти в шесть раз больше, чем в 1992 г. Из них 3229 приходилось на совместные предприятия России со странами СНГ.

43% из общего числа действующих предприятий с иностранными инвестициями функционировали в сфере торговли и общественного питания, 22,3% — в промышленности, 7,3% — в строительстве, 5,5% — в науке и научном обслуживании, остальные — на транспорте и в других сферах деятельности. Объем реализуемой ими продукции на внутреннем рынке достиг 44 317 млрд. руб. Во внешнеторговом обороте России за 1995 г. доля СП составила 7,2%. При этом предприятия с иностранными инвестициями импортировали товаров на 3332 млн. долл., а экспортировали — на 5758 млн. долл.<sup>1</sup>. В экспорте, куда включается и продукция, произведенная на других предприятиях, преобладали нефть и нефтепродукты, удобрения, древесина и изделия из нее, кожевенное сырье, ткани, рыба и морепродукты. Напротив, в структуре импорта преобладают машины, оборудование, транспортные средства, вычислительная техника и другие готовые изделия.

Эксперты, изучающие этот вопрос, отмечают и еще один важный аспект — фирмы с иностранными инвестициями работают заметно эффективнее отечественных предприятий. К примеру, объем производства продукции в СП на одного занятого почти в три раза выше соответствующего показателя на отечественных промышленных предприятиях, а фондоотдача — на 42%<sup>2</sup>.

Таким образом, проанализировав итоги деятельности предприятий с иностранными инвестициями, мы можем с уверенностью сказать, что эти предприятия в настоящее время в целом достигли тех целей, которые перед ними были поставлены в начале 90-х гг. российским Правительством. Ведь это очевидный факт, что они привлекают иностранный капитал в отечественную экономику, содействуют росту промышленного производства, расширению внутренней и внешней торговли. И все же, несмотря на это, их развитие еще не получило достаточно широкого размаха.

Создание совместных предприятий является довольно сложным делом, которое требует в отдельных случаях значительных материальных и финансовых затрат, большой находчивости и немалого административного опыта, выработанного в процессе участия в международном экономическом сотрудничестве. Как показывает прак-

---

<sup>1</sup> Россия в цифрах. М., 1996. С. 258—260

<sup>2</sup> Центр 1994. № 8, 9. С. 9

тика многих стран мира, сплошь и рядом имеются организационные, экономические и юридические трудности при образовании совместных предприятий с участием иностранных партнеров. Например, в России ряд организационных проблем порожден фактически полным отсутствием достаточно длительного опыта в этой области. Та небольшая практика в деле организации и функционирования совместных предприятий, которая имела место в бывшем Советском Союзе в 20—30-е гг., к концу 80-х гг., когда возродилась идея организации совместных предприятий с западными партнерами, была хорошо забыта.

Но значительно бóльшие трудности создают экономические факторы, а не организационные, последние представляются лишь следствием специфической экономической ситуации. Выше отмечалось, что в нынешней России СП в основном создают малые и средние фирмы. И это не случайно, а обусловлено спецификой экономического положения, которое характеризуется незаконченностью проведения намеченных реформ. В частности, это выражается в незавершенности процесса приватизации и даже в отсутствии ее четких параметров. Именно в этом и состоит главная проблема, препятствующая участию крупных предприятий в создании СП на территории России.

Еще одним экономическим фактором, сдерживающим рост совместных предприятий, является устаревшее оборудование и невысокое качество производимых российскими предприятиями товаров. Приглашение таких партнеров к организации совместных предприятий потребовало бы больших капитальных вложений со стороны иностранных инвесторов, чтобы довести это предприятие до современного уровня. В начале проведения реформы кое у кого были иллюзии на счет того, что участие зарубежных предпринимателей в создании совместных предприятий поможет провести реконструкцию российских предприятий. Надежды эти не оправдались, зарубежный инвестор не взял на себя задачу вытащить из глубокого кризиса устаревшие российские заводы и фабрики. Эту работу он иногда может выполнить только совместно с российской стороной, которая будет нести большие финансовые затраты.

Формирование и деятельность СП выявили и некоторые юридические трудности. По мнению ряда специалистов, в России нет достаточного стимулирования деловой активности совместных предприятий со стороны государственных органов центрального и местного подчинения. Это проявляется, дескать, в медленном устранении всякого рода административных препятствий, а также в недоста-

точном предоставлении совместному предпринимательству различного рода льгот.

В действительности юридические проблемы сводятся в конечном счете к слабой правовой защите инвесторов от коррумпированных чиновников и рэкетиров, облагающих данью предприятия и нередко ставящих под угрозу саму жизнь иностранцев. Во время июльского визита в 1997 г. российского премьера В. Черномырдина в Германию, призывавшего смелее инвестировать в российскую экономику, канцлер Г. Коль заявил, что сдерживающим фактором в этом деле является неудовлетворительная правовая атмосфера, которая существует в России, и что немецкие вкладчики не намерены финансировать российскую мафию. Что же касается льгот иностранным капиталовкладчикам, то они, как говорится, уже имеют место быть в достаточном количестве. Так, если в совместном предприятии вклад иностранного партнера составляет 30% и более, то оно не обязано продавать часть валютной выручки на межбанковском валютном рынке. Кроме того, такие СП имеют льготы при уплате налога на прибыль и освобождаются от налога, регулирующего расходование средств, направляемых на потребление.

На наш взгляд, настала пора рассматривать вопрос о привлечении иностранного капитала в страну не через призму льгот, а совершенно по-новому. Коль скоро экономика России официально признается рыночной и учитывая тот факт, что во всех развитых странах в отношении иностранных капиталов действует национальный режим их функционирования, то и в нашей стране экономический режим для предприятий с иностранными инвестициями должен быть аналогичным порядку функционирования отечественных хозяйствующих субъектов. В этих условиях речь следует вести не о льготах, а об ограничении деятельности СП в определенных сферах российской экономики, о применении дополнительных форм отчетности этих предприятий.

Существующие организационные, экономические и юридические трудности сдерживают рост числа СП на территории России. Несмотря на то что в настоящее время в стране насчитывается около 15 тыс. разного рода совместных и иностранных предприятий, приходится признать, что наша страна делает лишь первые шаги в развитии этой формы экономического сотрудничества. В перспективе у России имеются большие резервы для расширения и упрочения системы совместного предпринимательства с западными и восточными фирмами, которое будет способствовать дальнейшему развитию и совершенствованию ее национальной экономики.

**ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ****1. ВИДЫ И ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

Как известно, международные корпорации представляют собой крупные объединения промышленных, торговых, транспортных или банковских фирм и компаний, деятельность которых выходит далеко за границы стран базирования и обеспечивает им благоприятные позиции в производстве, сбыте, закупке товаров и оказании услуг. Первые международные объединения предприятий возникли в 60—80-е гг. XIX в. в сфере добычи, закупки и сбыта минерального сырья. По мере развития капиталистических отношений они образуются в различных секторах мирового хозяйства.

Во второй половине XX в. формы и характер деятельности международных компаний изменяется. Расширение сферы функционирования крупных корпораций до масштабов мирового хозяйства привело к тому, что международные объединения картельного типа, характерные для первой половины XX в., уступили место международным концернам и другим мощным производственным фирмам. Международные объединения нового типа не довольствуются деятельностью на ограниченных территориях, как это чаще всего происходило в колониальную эпоху, а руководствуются концепцией глобальной экспансии. Они рассматривают все мировое хозяйство как сферу приложения своего капитала.

Возникновение международных производственных формирований является закономерным результатом развития разделения труда и производственной кооперации (производственного предприятия). В самом деле, участие предприятий в разделении труда ведет к их специализации, которая сопровождается ростом концентрации производства и капитала, т.е. увеличением масштабов самих предприятий. Эта тенденция присуща всем без исключения хозяйствующим субъектам. Дело в том, что в условиях рыночной экономики концентрация является фактором выживания в конкурентной борьбе, обеспечивая снижение издержек производства, возможность наилучшего осуществления НИОКР, эффективную рекламу, минимизацию накладных расходов и других затрат. Вероятно, предела концентрации капитала нет. Осуществив увеличение производства в рамках своих стран, предприятия стремятся наладить выпуск товаров за рубежом. Вот здесь и появляется проблема создания международных производственных объединений.

Как видим, причиной возникновения международных производственных формирований является традиционное стремление предпринимателей снизить издержки производства и получить сверхприбыль. В погоне за высокими доходами они выходят на мировой рынок, объединяются и направляют производственную, сбытовую, финансовую и социальную политику на использование природных и трудовых ресурсов в глобальных масштабах, на использование всего мирового рыночного пространства. Выход многих предприятий на мировой рынок обостряет конкуренцию между ними, что также побуждает предпринимателей концентрировать свои капиталы и производство в международном масштабе.

Статистика ООН первоначально в качестве международных корпораций рассматривала лишь крупные фирмы с годовым оборотом более 100 млн. долл., имевшие при этом филиалы или дочерние компании не менее чем в шести странах мира<sup>1</sup>. В настоящее время к этим показателям, характеризующим международный статус фирмы, добавлен уровень процента ее продаж, осуществляемых за пределами страны базирования, а также доля заграничных активов в общей структуре активов.

В экономической литературе, исследующей проблемы развития международных корпораций, все они разделены на три группы. К первой относят так называемые *транснациональные* корпорации (ТНК), которые представляют собой крупнейшие компании преимущественно с однонациональным акционерным капиталом и характером контроля над деятельностью всей корпорации. ТНК осуществляют свою деловую активность в других странах с помощью организации там филиалов и дочерних компаний, обладающих самостоятельными службами производства и сбыта продукции, научно-исследовательскими центрами и т.д. Типичными примерами подобных международных корпораций являются американские фирмы «Дженерал моторс», «Форд», ИБМ (IBM) и «Экссон», швейцарский пищевой концерн «Нестле» и др.

Во вторую группу исследователи включают *многонациональные* корпорации (МНК). Это тресты, концерны и другие производственные объединения, которые являются международными фирмами не только по ареалу их деятельности, но и по контролю над ними. МНК объединяют национальные компании двух или более стран на производственной и научно-технической основе, которые принадлежат собственникам из этих стран. В качестве примера такой многонациональной корпорации может служить англо-голландский химико-

---

<sup>1</sup> Авдокушин Е. Международные экономические отношения. М., 1996 С. 115.

технологический концерн «Юнилевер», существующий с 1907 г., англо-голландский концерн «Ройял датч — Шелл», англо-итальянский резинотехнический концерн «Данлоп — Пирелли», итало-французский автомобильный концерн «Фиат — Ситроен».

Многонациональные объединения предприятий исторически возникли ранее транснациональных корпораций, но они не имеют столь широкого влияния, как ТНК. Видимо, это можно объяснить тем, что в фирмах различной национальной принадлежности ни одно из государств не занимает доминирующего положения в производстве, что бесспорно наблюдается в национальных корпорациях, размещающих свои активы за рубежом.

В третью группу международных корпораций входят так называемые *международные корпоративные союзы*, чаще всего выступающие в организационной форме консорциумов. Эти образования создаются на производственной, научно-технической и коммерческой основе и представляют собой специальные объединения промышленных, банковских и других концернов, создаваемых для решения крупных экономических задач. Классическим примером такого международного союза концернов является западноевропейский консорциум «Эрбас индастри».

При характеристике современных международных концернов важно не столько их происхождение, сколько место приложения капитала. Именно с этим связан тот факт, что в экономической литературе и на практике все группы международных производственных объединений чаще всего называются одинаково как транснациональные корпорации. Мы также будем употреблять этот термин как однозначный для всех групп международных корпораций. Но при этом следует иметь в виду, что, по классификации ООН, к транснациональным корпорациям относятся только те международные объединения, которые имеют филиалы и дочерние предприятия в шести или более зарубежных странах и при этом осуществляют координацию их деятельности.

В последнее время в западной научной и периодической печати стали употреблять термин «глобальные корпорации», который применяют к международным корпорациям, ведущим свою деловую активность в масштабах всего мира. На наш взгляд, упомянутые выше транснациональные, многонациональные корпорации и международные консорциумы и есть отдельные виды глобальных корпораций, действующих в нескольких странах. Таких же корпораций, которые функционировали бы во всех странах мира, на практике не существует, а потому и термин «глобальные корпорации» не имеет

дополнительного содержания по сравнению с упомянутыми международными корпорациями.

Следует отметить, что численность ТНК постоянно растет. По официальным данным, их число увеличилось с 7 тыс. в 1970 г. до 37 тыс. в середине 90-х гг. Они контролируют за пределами страны-резиденции до 200 тыс. дочерних компаний. На предприятиях транснациональных корпораций работают 73 млн. сотрудников, которые ежегодно производят продукции более чем на 1 трлн. долл.<sup>1</sup>

Среди транснациональных фирм есть немало владеющих десятками и даже сотнями крупных заводов, расположенных во многих странах мира. К примеру, корпорация ИБМ, выпускающая электронное оборудование, ведет операции в 124 странах, а предприятия нефтяной компании «Эксон» размещены примерно в 100 странах мира<sup>2</sup>.

Несмотря на то что все больше средних и крупных предприятий открывают свои филиалы за границей, но мирохозяйственную погоду делают 100 крупнейших транснациональных корпораций, которые закрепили за собой около трети всех иностранных капитальных вложений. По данным отчета экспертов ЮНКТАД, эти ведущие концерны в 1992 г. контролировали состояние в 3,4 трлн. долл., из которых не меньше трети находилось за пределами страны базирования. При этом отдельные корпорации обладают громадной собственностью за рубежом. Так, англо-голландская корпорация «Ройял датч — Шелл» имеет за границей собственность на 69 млрд. долл., американские корпорации «Дженерал моторс» и «Форд» соответственно на 41 и 28 млрд. долл., а голландской корпорации «Филипс» за рубежом принадлежит собственность в размере 22 млрд. долл.<sup>3</sup>

Все 100 крупнейших корпораций расположены в промышленно развитых странах. Но по мере развития мирового хозяйства место отдельных ТНК в этой сотне изменяется. Так, в 1971 г. в списке 100 крупнейших транснациональных корпораций насчитывалось 58 американских, а в 1993 г., по данным ЮНКТАД, во всей Северной Америке их осталось 29. По тем же данным, в ЕС насчитывается 38 транснациональных корпораций, а в Японии — 16<sup>4</sup>. Как видим, за последнее время обострилась борьба между различными транснациональными корпорациями за господство в тех или иных международных регионах. При этом фирмы других стран заметно потеснили позиции транснациональных корпораций США. Однако несмотря

---

1 Деловой мир. 1994. 8 сент

2 Политическая экономия / Под ред. В. Медведева 1988 С. 239

3 Деловой мир 1994 8 сент

4 Там же.

на уменьшение числа американских ТНК в списке 100 крупнейших транснациональных корпораций, основу всех транснациональных фирм составляют все же американские компании. Достаточно сказать, что число рабочих и служащих, занятых на их заграничных филиалах, равно половине занятых в обрабатывающей промышленности США. Более того, масштабы производства заграничных американских предприятий вдвое-втрое превосходят размеры производства таких крупных государств, как Германия, Франция и Англия<sup>1</sup>.

Одновременно с изменениями географического базирования идет процесс отраслевой концентрации инвестиций транснациональных корпораций. По данным американского журнала «Форчун», примерно 80% продаж крупнейших ТНК мира сосредоточены в четырех отраслях промышленности — автомобилестроительной, нефтяной, химической и электронике<sup>2</sup>. При этом международные фирмы проводят дифференцированную страновую отраслевую направленность своих зарубежных капитальных вложений. Как показала мировая практика, приоритетное значение в страновой инвестиционной политике ТНК придают вкладам в обрабатывающие отрасли промышленности развитых стран, а также новых индустриальных стран. Напротив, в других развивающихся государствах, особенно беднейших, международные производственные гиганты предпочитают осуществлять капитальные вложения в добывающую промышленность, а также увеличивать туда товарный экспорт. Следует отметить, что этот курс реализуется не только в отношении Анголы, Мозамбика или Намибии, но и всех стран, образовавшихся на территории бывшего Советского Союза.

Обращает на себя внимание, что поток иностранных инвестиций из промышленно развитых стран не уменьшается. В 1993 г. они составили 195 млрд. долл. Из них 41% приходился на долю развивающихся государств. Это самый высокий процент за последние десятилетия, отмечается в отчете ЮНКТАД. Страны же Центральной и Восточной Европы в 1993 г. получили всего 5 млрд. долл., т.е. не более, чем одна Мексика<sup>3</sup>. Так что опасения государств третьего мира, что капитальные вложения Запада пойдут на развитие реформ в бывших так называемых социалистических странах, оказались напрасными.

За последние десятилетия деловой активности транснациональных компаний произошли серьезные изменения. В начале своей

---

<sup>1</sup> Политическая экономия / Под ред В Медведова. М., 1988. С 241

<sup>2</sup> Авдокушин Е. Международные экономические отношения М, 1996. С. 122.

<sup>3</sup> Деловой мир. 1994. 8 сент.

деятельности они сложились как одноотраслевые структуры, а к 70-м гг. в США из 500 крупнейших монополий, в число которых входили и все американские ТНК, одноотраслевых осталось лишь 6%. Такая же картина наблюдалась в Англии, Италии и других крупных промышленно развитых странах<sup>1</sup>. Сегодня транснациональные корпорации осуществляют свои операции во многих отраслях промышленности. Например, современные нефтяные ТНК превратились в крупные комплексы с большим удельным весом химического производства. В то же время химические международные компании развернули свою деятельность в металлургической, приборостроительной, текстильной, парфюмерной и других отраслях промышленности. Большую диверсификацию производства провел известный шведский автомобилестроительный концерн «Вольво», который имеет более 30 дочерних компаний в Швеции и несколько десятков за границей. Помимо автомобилей концерн производит автомобильные двигатели, моторы для катеров, продукты, в том числе пиво.

Переход к многоотраслевой структуре усиливает экономические позиции ТНК. Научившись вести многоотраслевое дело в своей стране, они потом используют этот опыт для внедрения в несколько отраслей зарубежных стран, что позволяет им проводить более успешно конкурентную борьбу с другими фирмами на территории принимающих стран.

Несмотря на то что на мировом рынке функционируют десятки тысяч ТНК, да к тому же многие из них выпускают однородную продукцию, тем не менее там четко проявляется тенденция к монополизации. Она особенно заметна в наукоемких отраслях производства, требующих огромных инвестиций и высококвалифицированных работников. Достаточно сказать, что 500 ТНК продают 76% всей продукции машиностроения, 80% электроники и химии, 95% фармацевтики. По прогнозам специалистов, к 2000 г. только 300 международных корпораций будут производить 75% мирового валового продукта<sup>2</sup>.

Особенности современного этапа развития транснациональных корпораций проявляется не только в обострении конкуренции между ними, но, как свидетельствует практика, и в возникновении взаимных отношений сотрудничества, которые получили название стратегических альянсов. В рамках этих формирований транснациональные корпорации могут решать самые разнообразные задачи, встающие перед ними на всех трех основных рынках мира. Так, японская корпорация «Хитати Кэнки», производящая разнообразное строительное оборуду-

---

<sup>1</sup> Современные транснациональные корпорации / Под ред. Г. Солюса М., 1983. С. 13.

<sup>2</sup> Авдокушин Е. Международные экономические отношения М., 1996 С. 118

дование, заключила соглашение о взаимодействии по продаже гидравлических экскаваторов с американской фирмой «Дир» и «Фиат — Эллис» в Европе. «Бритиш петролеум» и «Мобил» подписали договор, в результате которого образовался альянс, контролирующий 10% продаж бензина в Европе, где он успешно соперничает с «Шелл» и «Экссон». Выигрыш от объединения потенциалов оценивается в 400—500 млн. долл. ежегодно. Начаты переговоры и между американскими нефтяными корпорациями «Тексако» и «Шелл ойл компани» (американское отделение концерна «Ройал датч — Шелл») по возможному слиянию в сфере нефтепереработки и маркетинга топливных продуктов на территории США. Этот союз корпораций будет контролировать 15% продаж автомобильного бензина в США, а объем его экономии составит 600—700 млн. долл. в год<sup>1</sup>. Ведутся переговоры о заключении союзов и другими корпорациями.

Тенденция к созданию стратегических альянсов набирает силу, и не исключено, что эти образования в ближайшем будущем будут перерастать в более прочные союзы транснациональных корпораций. В этом случае произойдет их перерастание в многонациональные корпорации, но уже на новом, более высоком этапе их развития.

## **2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

Как указывалось выше, конечной целью транснациональных корпораций является присвоение прибыли. Для достижения этой цели у них имеется множество преимуществ по сравнению с другими участниками международных экономических отношений. Прежде всего — увеличение территории своего действия. Расширение сферы деятельности позволяет им иметь следующие преимущества:

они ставят себе на службу природные и людские ресурсы, а также научно-технический потенциал других стран;

проникают на рынки других стран «изнутри», минуя таможенные барьеры зарубежных стран приложения своего капитала;

имея филиалы в разных странах, преодолевают ограниченность внутреннего рынка стран своей резиденции, увеличивая размеры предприятий и масштабы производимой продукции до наиболее прибыльного уровня.

Транснациональные корпорации получают преимущества не только от расширения территории эксплуатации, но и вследствие

---

<sup>1</sup> Финансовые известия. 1996. 10 окт.

извлечения выгоды из разницы в экономическом положении стран приложения своего капитала. Имея филиалы и дочерние компании в разных странах, ТНК могут:

осуществлять быстрый хозяйственный маневр, сосредоточивая те или иные производства в странах с дешевым сырьем и низкими ставками заработной платы;

стремиться получать высокие прибыли в странах, в которых существует низкий уровень налогообложения;

оптимизировать свои производственные и сбытовые программы применительно к специфическим условиям разных национальных рынков;

манипулировать балансами своих заграничных филиалов и дочерних компаний, подчиняя их политику доходов и расходов интересам центральной штаб-квартиры.

Преимущественной чертой развития транснациональных корпораций является развитие в их рамках внутрифирменных отношений. Так, широкое распространение получила внутрифирменная торговля между отдельными филиалами и дочерними компаниями ТНК, расположенными в разных странах, которая по своей форме является международной торговлей. Внутрикорпоративный торговый обмен между различными подразделениями транснациональных фирм ограждает их от влияния международной конкуренции, тем самым оказывая большое воздействие на весь товарооборот.

Кроме того, внутрифирменный обмен позволяет транснациональным корпорациям избегать воздействия тарифных барьеров при импорте в страну своего базирования товаров, произведенных ее филиалами и другими подразделениями. ТНК нередко освобождаются от уплаты пошлин на ранее вывезенные материалы.

ТНК получают немалые преимущества и от того, что внутрикорпоративные коммерческие отношения они осуществляют на базе так называемых трансфертных цен. Внутрифирменные трансфертные цены — это такой вид цен, которые получили широкое распространение при обмене товарами и услугами в рамках международных корпораций. Как правило, конкретные данные об этих ценах составляют коммерческую тайну, так как их уровень значительно отличается от цен при поставках такой же продукции между независимыми предприятиями, не входящими в структуры транснациональной корпорации. По некоторым данным, трансфертные цены примерно в 3—4 раза ниже обычных мировых цен на такие же товары<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Краткий внешнеэкономический словарь-справочник М., 1988 С. 41

В условиях расширения производственной деятельности транснациональных корпораций роль внутрифирменных трансфертных цен как инструмента международного обмена неизменно увеличивается. ТНК используют эти цены для такого калькулирования издержек производства и других экономических показателей, которые позволяют минимизировать доходы, с которых необходимо выплачивать налоги, а также финансировать деятельность одних подразделений ТНК за счет других. Следует подчеркнуть, что по каналам международного внутрифирменного оборота в настоящее время проходит одна треть мировой торговли<sup>1</sup>. Это означает, что ТНК заметно изменили характер мировой торговли, третья часть которой осуществляется не между обособленными собственниками, а внутри транснациональных корпораций.

Таким образом, транснациональные корпорации, формируя межнациональные производственные комплексы, получают возможность шире использовать преимущества международного разделения труда и международной кооперации производства и оказывать глубокое влияние на весь характер международных экономических отношений, в том числе и на состояние мировой торговли.

### 3. ВОЗДЕЙСТВИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛОВ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Развитие транснациональных корпораций оказывает глубокое влияние на мировую экономику отдельных государств. Как свидетельствуют отчеты экспертов ЮНКТАД, международные гиганты глубоко внедрились в хозяйственную структуру развивающихся государств. Во многих из них, учитывая обострение сырьевого и энергетического кризиса, они идут на сотрудничество с правительствами или предпринимателями этих стран в развитии предприятий в добывающих отраслях экономики. Оценивая стремление развивающихся государств покончить с экономической отсталостью, международные корпорации создают в этих странах филиалы и дочерние компании в обрабатывающей промышленности. При этом, исходя из своих интересов, ТНК переносят в развивающиеся государства трудоемкие, энергоемкие и материалоемкие производства, а также экологически опасные производства.

Создаваемые транснациональными корпорациями в развивающихся государствах филиалы и дочерние компании подразделяются на несколько видов, каждый из которых имеет свою специфику.

---

<sup>1</sup> *Сажина М., Чибриков Г.* Основы экономической теории. М., 1996. С 331.

Во-первых, зависимые от ТНК филиалы и дочерние компании, занимающиеся эксплуатацией сырьевых ресурсов, как правило, осуществляют добычу и первичную обработку сырья, а транспортировкой и глубокой переработкой и реализацией продукции занимаются высшие звенья технологической цепочки международных корпораций. Хотя развивающиеся страны провели национализацию активов ТНК в сырьевых отраслях, тем не менее международные корпорации по-прежнему сохраняют господствующее положение в мировом производстве и сбыте топливно-сырьевых ресурсов. Так, по данным ООН, всего 15 ТНК контролируют 70% мирового экспорта каучука и нефти, более 80% меди и олова, свыше 90% древесины, железной руды и бокситов<sup>1</sup>.

Второй вид составляют филиалы и дочерние компании, которые ориентируются на развитие импортозамещающего производства в развивающихся государствах. Они получили значение в связи с утвердившейся у них стратегией индустриализации своих национальных экономик, потребовавшей значительного увеличения производства машин и оборудования. Этого можно было достигнуть, только расширив производственный потенциал филиалов и дочерних компаний, которые могли это сделать, импортируя машины и оборудование из промышленно развитых стран базирования ТНК.

Третий вид представляют филиалы, нацеленные на развитие экспортоориентированного производства. Учитывая низкие цены на местное сырье и мизерные размеры заработной платы, международные фирмы создают в развивающихся государствах предприятия, которые производят продукцию, предназначенную на экспорт в страны своего базирования или в другие государства.

Внедрившись в народное хозяйство развивающихся государств, транснациональные корпорации захватывают там ведущие позиции в основных отраслях национальной экономики. Так, ТНК контролируют 40% всего промышленного производства развивающихся государств, половину их внешней торговли. При этом норма прибыли на прямые капиталовложения в развивающихся государствах в среднем вдвое превышает соответствующий показатель в промышленно развитых странах<sup>2</sup>.

В сферу своей деятельности за рубежом транснациональные корпорации втягивают множество местных компаний, в том числе малых и средних. В связи с этим все более растет зависимость предприятий малого бизнеса от ТНК, которая складывается все чаще на

---

<sup>1</sup> Политическая экономия / Под ред. В. Радаева М., 1992 С. 365

<sup>2</sup> Краткий внешнеэкономический словарь-справочник М., 1988. С. 122.

базе прямых функциональных связей, т.е. на основе развития технологии производства, специализации, кооперирования, организации сбыта продукции, передаче ноу-хау и т.д.

Хотя транснациональные корпорации и не занимаются в развивающихся государствах благотворительной деятельностью, тем не менее объективно они способствуют развитию промышленности, изменяют структуру их народного хозяйства и тем самым частично модернизируют участие этих государств в международных экономических отношениях.

Транснациональные корпорации, функционирующие на территориях промышленно развитых стран, также оказывают все возрастающее влияние на экономику и политику этих государств. По мере того как разного рода международные компании превращаются в структурный элемент национальной экономики промышленно развитых стран, они пытаются воздействовать на процесс производства, реализацию и перераспределение продукции, что неизбежно приводит к развитию противоречий между экономическими интересами этих стран и интересами ТНК. В моменты обострения политических отношений, внутренних и международных экономических кризисов эти противоречия приобретают особую остроту. В такие периоды правительства промышленно развитых стран лишают поддержки филиалы иностранных корпораций и сосредоточивают свои усилия на защите интересов национальных фирм и компаний.

Если говорить о влиянии ТНК на мировую экономику в целом, то здесь следует отметить следующие моменты. Прежде всего транснациональные гиганты воздействуют на материальное производство: они подчинили себе целые отрасли производства в масштабе как отдельных стран и регионов, так и мирового хозяйства. Транснационалы в настоящее время контролируют более одной трети промышленного производства мира. В то же время растет роль международных корпораций в мировой торговле. Значительная ее часть приходится на встречные поставки сырья, готовых изделий и промежуточных продуктов между различными звеньями одной и той же компании, а также между их филиалами и подвластными им фирмами. В целом под контролем ТНК оказалось более половины мировой торговли товарами и около 80% патентов на новую технику и технологию<sup>1</sup>.

Велика роль транснациональных корпораций и в вывозе капитала, особенно в форме прямых зарубежных инвестиций. Если в 1960 г. объем зарубежных инвестиций составлял 66 млрд. долл., то уже ко

---

<sup>1</sup> Курс экономической теории / Под ред. М. Чепурина М., 1993 С. 376.

второй половине 80-х гг. он превысил 700 млрд. долл. При этом около 80% зарубежных капиталовложений приходилось на 500 наиболее крупных ТНК<sup>1</sup>.

Каково же общее значение воздействия ТНК на мировую экономику? В свое время международные корпорации атаковали со всех сторон. Развивающиеся государства и так называемые социалистические страны критиковали их за то, что они, дескать, безбожно эксплуатируют дешевую рабочую силу. Западные профсоюзные деятели упрекали ТНК в том, что они, перемещая производство в менее развитые регионы планеты, тем самым лишают многих людей работы в промышленно развитых странах. Доставалось транснациональным корпорациям и от Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), тон в которой также задавали страны третьего мира. Что ж, в этих обвинениях были не только вымыслы, но имелась и доля правды. Не секрет же, что промышленно развитые страны нередко навязывали развивающимся государствам не отвечающую их интересам отраслевую структуру производства, расточительно эксплуатировали их природные ресурсы, загрязняли окружающую среду, а также перекачивали значительную часть прибыли в свои сейфы.

В связи с очевидными негативными последствиями деятельности транснациональных корпораций и под нажимом развивающихся государств специальная сессия Генеральной Ассамблеи ООН в 1974 г. приняла решение о разработке универсального кодекса поведения ТНК, который бы регламентировал их деятельность. Весной 1987 г. тринадцатая сессия Комиссии ООН по транснациональным корпорациям высказалась за скорейшее принятие подготовленного ею проекта этого кодекса<sup>2</sup>.

Современная мировая практика показала, что деятельность ТНК нельзя оценивать однозначно негативно. Еще в 70-е гг. было очевидно, что организация предприятий и филиалов за границей способствует углублению международного разделения труда, развитию там производства и товарного обмена, росту науки и техники. Сейчас эти позитивные результаты проявились еще более ясно. По данным экспертов ЮНКТАД, сделавших отчет о мировых инвестициях в 1994 г., в филиалах транснациональных корпораций в развивающихся государствах число рабочих мест за 1985—1992 гг. увеличилось вдвое, составив 12 млн. человек<sup>3</sup>. Кроме того, говорится в отчете, эти филиалы гарантируют более высокую заработную плату и лучшие социальные услуги, а также способствуют совершенство-

---

1 Политическая экономия / Под ред В Медведева. М, 1988 С 241.

2 Краткий внешнеэкономический словарь-справочник М, 1988 С 123

3 Деловой мир. 1994. 8 сент

ванию знаний трудящихся Азии, Африки и Латинской Америки. Все это отчетливо осознают сами развивающиеся страны и шире открывают свои рынки капиталов для транснациональных корпораций.

Таким образом, тезис о положительном влиянии транснациональных корпораций на мировую экономику сейчас очень трудно опровергнуть. Всем стало очевидно, что ТНК вносят огромный вклад в мировой технологический прогресс, что не только важно для тех государств, которым они принадлежат, но и для мировой экономики в целом. Несмотря на то что экономические отношения между бывшими метрополиями и колониями довольно далеки от идиллии, но без транснациональных корпораций эти отношения были бы не лучше, а уровень жизни населения освободившихся стран скорее всего был бы много ниже.

Деятельность транснациональных корпораций тесно связана с интересами государств их происхождения. Подавляющее большинство современных государств имеет ярко выраженную национальную направленность. Их целью является обеспечение высокого уровня, качества и продолжительности жизни своих граждан, а также их личной и общественной безопасности и соблюдение прав человека. При этом целью государства является благополучие граждан не просто как определенной совокупности людей, а как сообщества людей определенной национальности; т.е. благополучие нации. Кстати, в этнически однородных странах понятие «нация» совпадает с более узким понятием «этнос». В качестве примера могут служить многие исламские страны, а также Израиль, Франция, Япония и др. Защита государством интересов нации предполагает государственную поддержку языка, культуры, заботу о численности и территории расселения нации. Достижение целей государственного развития происходит во взаимодействии стран, что, собственно говоря, и образует международные отношения.

В связи с проводимой политикой достижения указанных целей между государствами возникают объективные противоречия, основой которых является борьба за топливные, сырьевые, трудовые ресурсы. В современный период истории особо важное значение приобретает соперничество за рынки сбыта. Хотя цели государств за прошедшее время с момента их возникновения мало изменились, но способы их достижения модифицированы. Так, благодаря прогрессу в области создания ракетно-ядерной техники глобальные войны стали менее приемлемым, чем это было до середины XX в., средством разрешения межнациональных противоречий. Хотя угроза применения силы еще имеет место, как это было в американо-иракской войне; хотя прямой контроль над чужой территорией по-прежнему

является допустимым моментом в международных отношениях, как это было в 1978 г. в англо-аргентинском конфликте по поводу Фолклендских островов, тем не менее центр тяжести разрешения международных противоречий основательно сместился в сферу глобальной экономики, в функционировании которой важное место занимают транснациональные корпорации. Таким образом, фундаментальные интересы государств и базирующихся на их территории транснациональных корпораций объективно совпадают. В эпоху, когда стал невозможен прямой политический контроль над территориями других государств, транснациональные корпорации позволяют государствам, имеющим технологическое и экономическое преимущество, получать доступ к ресурсам других стран. Кроме того, в тех случаях, когда другие государства могут применить протекционистскую политику против товаров промышленно развитой страны, то в этом случае транснациональные корпорации, размещая производство за рубежом, избавляют свои государства от необходимости преодолевать протекционистские барьеры и тем самым сохраняют за ним данное рыночное пространство в системе международного разделения труда.

Транснациональные корпорации укрепляют позиции своего государства на территории других стран, создавая там анклавные территории своей собственности в виде филиалов или дочерних предприятий. История показала, что такая система обеспечивает реальное международное влияние государства даже в тех случаях, когда колониальные страны получают политическую независимость. Напротив, наша страна, не имевшая производственных активов в странах СЭВ и других так называемых социалистических государствах, с распадом политического и военного союзов утратила полностью возможность экономического влияния на них. Короче говоря, транснациональные корпорации являются тем самым механизмом, который позволяет сохранять свое экономическое господство в странах, получивших политическую независимость.

Параллельно с закреплением экономического влияния транснациональные корпорации позволяют развивать коммуникации, расширять влияние международных организаций, в том числе ООН, совершенствовать международное право и все формы международного взаимодействия, вплоть до координации международных космических проектов.

Транснациональные корпорации при поддержке своего государства способствуют достижению стоящих перед ним целей в сфере международных отношений, прежде всего экономических. Используя политическую поддержку своего государства, транснациональ-

ные корпорации в его интересах вовлекают в хозяйственный оборот природные и людские ресурсы других стран. Но на этом их деятельность не замыкается. Транснациональные корпорации оказывают благоприятное влияние и на международные отношения, прежде всего на состояние международной безопасности, так как они способствуют развитию взаимозависимости и взаимопонимания различных государств.

Политическое и экономическое значение транснациональных корпораций столь велико, что и в исторически обозримом времени они останутся одним из важных факторов усиления воздействия промышленно развитых стран на многие регионы мира. Отсюда вытекает очевидный вывод, что забота о превращении ведущих отечественных корпораций в транснациональные стала осознанной целью внешней политики государств, стремящихся к усилению своего влияния в международном масштабе. В этом плане Россия не должна быть исключением. Создание российских транснациональных корпораций в рамках СНГ и в дальнем зарубежье представляется не только экономически важной, но и политически актуальной задачей.

#### **4. ТНК В ПОИСКАХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

По сведениям известного английского журнала «Экономист», в список международных корпораций, закончивших 80-е гг. хуже, чем начали, вошли такие американские монстры, как «Боинг», «Катерпилер», «Вестингауз», «Ксерокс», «Дженерал моторс», голландская «Филипс», германский концерн «Даймлер-Бенц». На основании этих данных некоторые ученые обвиняют ТНК в экономической несостоятельности и предсказывают их неизбежный крах в ближайшем будущем. Однако транснациональные корпорации и без критиков понимают необходимость повышения эффективности функционирования своих структур и совершают соответствующие действия.

За последние десять лет международные производственные фирмы провели тщательную проверку своего организма и прежде всего приняли меры по снижению числа занятых. Так, американская корпорация «Дженерал моторс» в 1992 г. сократила свой бюрократический аппарат с 13 до 2 тыс. человек. «Форд» уменьшил число уровней управления с 10 до 7. И даже японские компании, гордившиеся системой пожизненного найма, идут на значительные сокращения, так как, по их мнению, многие работники среднего звена управления не приносят реальной пользы, и лучше перевести их на

контрактную систему. Японская корпорация «Тошиба» планировала до 1997 г. уменьшить свой персонал на 30%, рассчитывая передать больше полномочий тем, кто трудится непосредственно на производстве<sup>1</sup>.

Транснациональные корпорации, сокращая персонал, в то же время уделяют больше внимания профессиональной подготовке своих работников, стремясь получить их большую поддержку в выполнении стратегических задач, стоящих перед компаниями.

В целях повышения эффективности функционирования международных фирмы не только сокращают персонал, но и совершенствуют всю систему управления. В последнее время, особенно в 90-е гг., многие транснациональные корпорации стали переходить к созданию не одной штаб-квартиры, а, как правило, трех управленческих центров, расположенных в США, Западной Европе и Японии. Например, японские компании «Мацусита» и «Тошиба» являются триполярными корпорациями, т.е. имеют три региональные штаб-квартиры. Каждый из этих руководящих пунктов, не отказываясь от корпоративной централизации, в то же время управляет своими дочерними предприятиями и филиалами, учитывая специфику локальных рынков и местных потребителей.

В порядке совершенствования системы управления возникло деление международных компаний на более мелкие подразделения. Так, многонациональная швейцарско-шведская корпорация АВВ, специализирующаяся в области машиностроения и электронной инженерии, разделилась на 1100 местных компаний<sup>2</sup>. Эти подразделения могут быть сгруппированы по территориальному признаку для удобства финансовой отчетности и налогообложения, а также для решения каких-то конкретных задач. Это означает, что меняется система осуществления судьбоносных мер. Если раньше все решения принимались представителями элитной верхушки ТНК, то теперь происходит передача важных полномочий тем, кто непосредственно занимается данным участком работы.

Одним из вариантов улучшения деятельности международных корпораций является дифференцированное использование рекламных пособий. Если прежде транснационалы не уделяли большого внимания местным различиям, полагая, что продукт одной фирмы всюду должен быть одинаковым, то теперь они не гонят один и тот же товар на весь мир и в соответствии с этим подходом меняют свою рекламу. Так, учитывая местные условия «Филип Моррис» убрал в

---

<sup>1</sup> Коммерсантъ-Daily 1995 19 июля.

<sup>2</sup> Там же

Аргентине знаменитого ковбоя с рекламных щитов, ибо в этой стране ковбои считаются мотами низкородного происхождения, а в Гонконге от всего рекламного логотипа оставили только лошадь, так как там ковбой напоминает слугу-рабочего. Приспосабливаясь к требованиям конкретных рынков, меняют свою рекламу ИБМ, «Макдональдс» и другие фирмы.

В настоящее время транснациональные корпорации стали больше учитывать специализацию стран на производстве отдельных продуктов высокого качества. Известно, что Япония славится высоким качеством электроники, Соединенные Штаты — хорошими фильмами и компьютерами, Германия обладает высшим стандартом в области машиностроения и химической промышленности, Англия — в сфере книгоиздательства и поп-музыки и т.д. Так вот, в связи с существованием нескольких признанных центров производства товаров высокого качества транснациональные компании не столько стремятся к глобализации, сколько начинают группировать свой бизнес вокруг таких центров, рассматривая этот метод лучшим гарантом своей успешной деятельности на старых рынках мира.

ТНК намериваются повысить эффективность своего функционирования, выходя на новые рынки, среди которых первостепенное внимание уделяется Китаю. Прорваться на китайский рынок раньше других стремятся все крупные компании мира. Для достижения этой цели транснациональные корпорации широко используют этнических китайцев, родившихся на Западе и получивших образование в западных университетах, которые помогают им устанавливать тесные контакты с местными предприятиями. Сегодня Китай получает больше иностранных капитальных вложений, чем любая другая страна мира. Достаточно сказать, что за один 1994 г. рост иностранных инвестиций составил 11%, что в значительной степени объясняется большой активностью китайских специальных экономических зон<sup>1</sup>.

Таким образом, из всего вышесказанного следует, что делать пессимистические выводы относительно дальнейшего существования транснациональных корпораций, по крайней мере, преждевременно. Сокращая бюрократический аппарат, совершенствуя систему управления и рекламную деятельность, глубже осваивая старые и проникая на новые внешние рынки, ТНК могут продолжать эффективно функционировать. Мобилизуя все свои финансовые ресурсы, технологические и конструкторские возможности, они способны производить продукт, удовлетворяющий потребности населения разных стран мира. В то же время им под силу разрабатывать не-

---

<sup>1</sup> Коммерсантъ-Daily. 1995 19 июля

сколько типов продуктов, хотя и не все из них могут быть успешно реализованы на мировом рынке. Конечно, такой риск могут позволить себе только те транснационалы, которые занимают лидирующие позиции в списке 500 компаний, публикуемом американским журналом «Форчун».

## **Лекция 15**

### **ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУППЫ**

#### **1. НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП**

Мировой опыт показывает, что ядром экономики промышленно развитых стран являются многозаводские предприятия и объединения, а также крупные фирмы. В своем развитии они прошли длительный путь, на котором происходила горизонтальная и вертикальная интеграция производства в сочетании с его диверсификацией. Крупные фирмы придают экономике западных стран стабильность и управляемость, создают благоприятные условия для широкой реализации научно-технических достижений. Они успешно решают вопросы внутриотраслевого, межотраслевого, регионального, а также в значительной мере и национального развития. С другой стороны, экономика промышленно развитых стран базируется на малом бизнесе. Эта организационно-хозяйственная структура обеспечивает производству индивидуализацию и гибкость, создает здоровую конкурентную среду.

В нашей стране в 1990—1993 гг. основной упор был сделан на становление и развитие малых предприятий. Однако уже к концу начального этапа проведения экономической реформы практикам и теоретикам стало ясно, что в России следует иметь не только современный малый бизнес, но и крупные хозяйственные структуры. Тем более что отечественной экономике издавна был присущ высокий уровень концентрации производства, что является основательной предпосылкой для формирования крупных многозаводских хозяйственных структур.

В начальный период создания финансово-промышленных групп (ФПГ) высказывались опасения, что в России начнут формироваться многоотраслевые конгломераты, состоящие из предприятий, не связанных технологически между собой. Однако эти соображения противоречат исторической практике многих промышленно развитых стран. Действительно, на первом этапе возникновения крупных фи-

нансово-промышленных групп они состояли преимущественно из технологически связанных друг с другом предприятий. Но по мере развития промышленности в этих образованиях распространенным стало соединение разных производств, часто малосвязанных технологической цепочкой. К примеру, каждая из 200 обследованных крупных корпораций США имеет в среднем предприятия 20 отраслей, а девять фирм работают в 50 отраслях<sup>1</sup>. Многоотраслевыми являются также ведущие промышленные фирмы Англии, Германии, Франции, Италии и других промышленно развитых стран. Короче говоря, характер предприятий, входящих в крупные финансово-промышленные группы, определяется не принадлежностью какой-то одной отрасли, а экономической целесообразностью.

Оценивая результаты создания крупных промышленных объединений в развитых странах, а также проведения экономических преобразований в Испании, Аргентине, Южной Корее или Польше, не следует полностью копировать практику ни одного из этих государств. Каждая страна в данный период движется вперед с учетом особенностей своих решений текущих проблем, опираясь при этом на исторически сложившуюся структуру производства. Поэтому речь должна идти не об использовании абстрактного мирового опыта, а о понимании основных тенденций развития производственных объединений и об отборе таких их форм, которые отвечали бы потребностям определенного этапа развития конкретной страны, в данном случае экономическим нуждам Российской Федерации.

В западных странах слияние банковского капитала с промышленным выражает объективные тенденции функционирования национальных экономик. Особенно бурно этот процесс протекает в последние 50 лет и сопровождается возникновением новых финансово-промышленных групп (ФПГ) и транснациональных корпораций (ТНК).

В нашей стране нормативные основы формирования ФПГ были заложены Указом Президента РФ «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации» от 5 декабря 1993 г. № 2095. Этот документ стал правовой вехой на пути становления крупных объединений промышленного и банковского капиталов. Он свидетельствовал об официальном признании существования хозяйственных структур разных масштабов.

Необходимость формирования финансово-промышленных групп в России вызвана целым рядом обстоятельств. Прежде всего ростом издержек производства, обусловленным существованием не-

---

<sup>1</sup> Вопросы экономики 1995 № 5 С 147

эффективных предприятий и несовершенством экономических отношений между ними. Несогласованная политика цен, проводимая разными хозяйствующими субъектами, приводит к их повышению на конечную продукцию, затрудняет сбыт и ведет к росту неплатежей. Последние порождают рост потребности в кредитах коммерческих банков под высокие проценты. Это обстоятельство повышает цены и усиливает бегство капитала из промышленности в сферу обращения. А использование коммерческих кредитов торговыми организациями еще более взвинчивает цены.

В России есть крупные промышленные предприятия, которые могут самостоятельно или при незначительной поддержке государства проводить целенаправленную политику снижения издержек производства и повышения конкурентоспособности своих товаров. К числу таких производственных единиц можно отнести Череповецкий, Магнитогорский, Западносибирский металлургические комбинаты и другие крупные предприятия с числом рабочих 25—50 тыс. человек. Эти гиганты мирового уровня, опираясь на собственные финансовые ресурсы, способны самостоятельно выступать на внутреннем и внешних рынках, гибко реагируя на изменяющиеся запросы потребителей. Такие хозяйствующие субъекты есть в автомобилестроении, в авиастроении и некоторых других отраслях российской экономики. Однако основная масса российских фабрик и заводов относится к числу малых и средних предприятий, которые не могут в одиночку выступать в роли дееспособных конкурентов крупных мировых производителей аналогичной продукции. В связи с этим в целях организации массового производства многих видов конкурентных товаров отечественным предприятиям надо объединяться в корпорации или финансово-промышленные группы.

Российские малые и средние предприятия не в состоянии, как показала практика последних лет, выдержать иностранной конкуренции на нашем внутреннем рынке. Зарубежные предприниматели потеснили наших производителей по многим товарным позициям. К примеру, наши товаропроизводители фактически потеряли рынок бытовой техники и радиоэлектроники. Вскоре наступит очередь отдельных секторов машиностроения. Где же будут трудиться российские рабочие? Совершенно очевидно, что для сохранения отечественного производства и рабочих мест необходимо создавать крупные конкурентоспособные производственные структуры. Кстати сказать, послевоенный опыт Японии и западноевропейских стран свидетельствует о том, что отечественный капитал может выдержать конкуренцию с иностранными крупными компаниями и транснациональными корпорациями только в том случае, если он сам сформи-

руется в крупные промышленно-финансовые объединения. Да если он при этом будет опираться на государственную поддержку, а также учитывать специфику национальной экономики и особенности данного исторического этапа развития мирового хозяйства.

Важной причиной возникновения финансово-промышленных групп является необходимость обеспечить финансирование производственных и инвестиционных программ всех их участников. Речь идет о подписании соглашений между головной организацией ФПГ и руководителями других субъектов, входящих в это объединение, относительно основных направлений развития дальнейшего сотрудничества. В рамках финансово-промышленной группы можно наладить комплексное банковское обслуживание предприятий-участников финансовыми организациями, входящими в данную структуру, включая кредитование торговых и производственных операций внутри страны, а также экспортно-импортной деятельности. По мере развития ФПГ больше внимания следует уделять разработке и реализации инвестиционных проектов, развертывая работу по размещению ценных бумаг участников ФПГ, а также привлекая с этой целью иностранных инвесторов.

Налаживание эффективной работы всех предприятий ФПГ требует также организации информационного обслуживания головной фирмой других участников объединения и анализ по их запросам инвестиционных проектов и торговых операций. Для этого в структуре головной организации ФПГ целесообразно иметь служащих, ответственных за информационную работу. Они должны в первую очередь обеспечить участников группы конъюнктурной информацией о возможностях роста производства и оптимальных условиях реализации продукции.

Формирование крупных финансово-промышленных образований способно решить не только проблемы промышленных предприятий и финансовых организаций, но и может ускорить преодоление экономического кризиса в стране. Объединение промышленного и банковского капиталов в рамках финансово-промышленных групп дает им возможность выступить в качестве центров оживления деятельности других хозяйственных и социальных подразделений национальной экономики. Консолидация средств промышленных предприятий и финансовых институтов позволяет ускорить структурную перестройку народного хозяйства страны, продвинуть конверсию ВПК и в то же время обеспечить надежную обороноспособность страны, предотвратить падение отечественного научно-технического потенциала. Кроме того, создание эффективно действующих финансово-промышленных групп будет способствовать восстановле-

нию и укреплению единого экономического пространства на территории бывшего Союза. Каково же содержание этих крупных производственных структур?

По своей экономической сути финансово-промышленные группы представляют собой объединения хозяйствующих юридических лиц, имеющих довольно крупный промышленный и финансовый капитал. Соединение банковского и промышленного капитала создает экономическую возможность эффективной совместной деятельности по реализации крупных проектов и осуществлению заметных прогрессивных структурных сдвигов в экономике страны. В настоящее время российские ФПГ фактически представляют механические объединения разного отраслевого направления предприятий, т.е. конгломераты. Предприятия, входящие в такие ФПГ, редко технологически связаны между собой, а головная фирма не обладает контрольным пакетом акций, и потому в таких объединениях с точки зрения собственности нельзя провести единую волю, в том числе единую финансовую политику. Следует отметить, что хотя большинство зарегистрированных российских ФПГ представляют собой объединения банковских и промышленных компаний, тем не менее к числу финансово-промышленных групп можно отнести и крупные корпорации, пока не имеющие специальных денежно-кредитных организаций.

Финансово-промышленные группы не представляют собой специфической формы тайного сговора банковских и промышленных монополистических «спрутов». Речь идет о создании легальных мощных хозяйствующих структур, способных решать крупные народнохозяйственные задачи. Это не монополии в старом смысле слова, которые делили рынки сбыта, устанавливали квоты производства и цены на выпускаемую продукцию. Да и само понятие «монополия» не следует упрощать, связывать неразрывно с концентрацией производства. Последнее является лишь одной из предпосылок возникновения монополий. Но концентрация производства не обязательно ведет к монополии, которая, строго говоря, представляет собой определенное рыночное поведение. В соответствии с таким пониманием монополии не имеют смысла опасения, что образование ФПГ будет означать рост монополизма в российской экономике. В связи с этим антимонопольное законодательство должно быть направлено не против концентрации производства в рамках ФПГ, а против монопольного поведения любых фирм и корпораций независимо от их организационных форм. Кроме того, чтобы успешно бороться с монополизмом, нужно как раз создавать межотраслевые финансово-промышленные союзы предприятий, так как они располагают боль-

шими материальными возможностями перебрасывать свои ресурсы с одного направления на другое и тем самым развивать и углублять конкурентную среду в отечественной экономике.

Российские финансово-промышленные группы представляют собой неординарные новообразования. Хотя первоначально они замышлялись как специфические заменители упраздняемых отраслевых министерств, но на деле сразу же в процессе их формирования произошли глубокие коррективы. Включение в состав ФПГ наряду с промышленными предприятиями торговых домов, транспортных организаций, банков, страховых компаний, научно-исследовательских подразделений, консалтиговых фирм и других учреждений показало, что финансово-промышленные группы не укладываются в рамки типичного отраслевого министерства. В отличие от традиционных министерств, которые являются надстроечными элементами над предприятиями, центральные управленческие подразделения ФПГ выступают как их собственные органы. В результате этого преодолевается административный барьер между управленческими и исполнительными структурами.

Создаваемые финансово-промышленные группы принимают самые разнообразные формы. Так, они могут выступать в форме объединения предприятий, связанных между собой единой системой управления, а также в форме экономических объединений, административно остающихся самостоятельными хозяйствующими субъектами. В то же время они способны принимать черты крупных корпоративных структур, не имеющих специально финансово-кредитных учреждений или, наконец, форму финансово-производственных союзов и других образований.

Кстати сказать, в зарубежных странах имеется множество форм объединения промышленного и банковского капитала. Распространенной формой существования ФПГ является переплетение директоров. В то же время там имеют место ФПГ и без образования особой управленческой структуры. Крупные промышленные объединения могут возникать за рубежом на основе заключения соглашений об использовании патентов. Наконец, широко распространенной формой является система взаимного владения акциями.

Короче говоря, основа существования каждой конкретной формы ФПГ определяется ее участниками на основе глубокого анализа состояния производства, рынка и финансовой стабильности.

В России соединение промышленного и банковского капитала в одной группе может осуществляться весьма разнообразными способами. Этот вопрос начал обсуждаться достаточно активно в 1993 г. При этом сразу же выявились специфические интересы социальных

слоев. Так, ряд предпринимателей выступил с предложением принудительного формирования ФПГ, согласно которому государство создает группы, руководствуясь тремя основными принципами: во-первых, в ФПГ включаются предприятия различных отраслей; во-вторых, в группу входят предприятия различных регионов; в-третьих, в ФПГ объединяются эффективные предприятия с теми, которые способны принести в скором будущем значительную прибыль, если в них вложить небольшие инвестиции. В целом концепцию принудительного формирования ФПГ, которая вышла из недр Российского союза промышленников и предпринимателей, можно рассматривать как попытку со стороны этого социального слоя фактически бесплатно присвоить государственную собственность, пригласив к этому делу представителей региональных органов власти.

Совершенно иной путь формирования ФПГ был предложен Государственным комитетом Российской Федерации по промышленной политике. Он получил название «путь добровольного формирования». В этом подходе Госкомпрома были выделены следующие принципы формирования ФПГ:

во-первых, ФПГ создаются только в индивидуальном порядке;

во-вторых, ФПГ, как правило, организуются на добровольных началах, либо путем подбора участников ФПГ государственными органами и крупными предприятиями с привлечением финансовых учреждений, либо путем создания ФПГ самими предприятиями,

в-третьих, финансово-промышленные группы должны формироваться преимущественно как вертикальные структуры, а для ряда секторов промышленности может отдельно устанавливаться определенная система диверсификации и интеграции предприятий;

в-четвертых, созданию такого рода ФПГ государство должно способствовать, предоставляя им определенную систему льгот, в том числе при получении государственных заказов и государственных гарантий, предоставления льготных кредитов и т.д. Этот путь формирования ФПГ выражает интересы старого управленческого корпуса, который, удерживая в своих руках власть над значительной собственностью, стремится обеспечить сохранение традиционного для него государственного покровительства.

Президентский Указ от 5 декабря 1993 г. «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации» окончательно определил способы формирования ФПГ в нашей стране:

если группа формируется в основном из частных предприятий и финансовых учреждений, то этот процесс должен протекать добровольно путем образования акционерного общества открытого типа, когда происходит передача пакетов акций в траст одному из участ-

ников группы или посредством приобретения каким-либо участником группы пакета акций других предприятий или финансовых институтов;

если участниками группы являются государственные предприятия и другие организации, финансируемые из федерального бюджета, то ФПГ формируются по решению Правительства России;

если участниками ФПГ становятся предприятия и учреждения разных стран, то они создаются на основе межправительственных соглашений.

Разным способам формирования ФПГ соответствуют и разные процедуры их утверждения. Так, те проекты создания ФПГ, которые формируются на добровольных началах, в обязательном порядке должны быть согласованы с Антимонопольным комитетом. Когда же проект создания ФПГ принимается по решению Правительства, он подлежит предварительной экспертизе, проводимой Министерством экономики, Министерством финансов и Антимонопольным комитетом. При всех вариантах заявки о формировании финансово-промышленных групп должны подаваться в Госкомпром, который проводит их регистрацию в реестре финансово-промышленных групп Российской Федерации.

Таким образом, финансово-промышленные группы могут создаваться в России как «сверху», так и «снизу», что само по себе уже свидетельствует об укреплении новых начал развития национальной экономики.

Обращает также на себя внимание специфика создания крупных объединений банковского и промышленного капитала. Как известно, в начальный период проведения экономической реформы довольно быстро проходил процесс так называемой суверенизации, т.е. разукрупнения бывших производственных структур. При этом сложившаяся политическая атмосфера и психологический настрой как руководства, так и трудовых коллективов подталкивал их к большей самостоятельности. Разрыв старых административных связей различных хозяйствующих субъектов создавал для них возможности самостоятельного выбора выгодных партнеров и тем самым содействовал развитию конкуренции между ними. Результатом этого явилась более высокая степень структурных изменений промышленности, чем если бы они протекали без дробления промышленного комплекса. Но в то же время ломка старых номенклатурных организационных структур сопровождалась потерей технологических связей многими предприятиями, видения перспектив их нового профилирования, а также установления согласованной производственной дисциплины и экономической политики.

Развитие финансово-промышленных групп частично ведет к восстановлению разорванных связей, а также создает условия для координации действий всех предприятий, входящих в состав ФПГ. Этот процесс затрагивает вопросы организационной и экономической стабильности промышленности, касается кардинальных кадровых изменений и глубоких институциональных преобразований. Он уже проявил свои положительные свойства. Конечно, формирование крупных финансово-промышленных объединений должно определяться индивидуально для отдельных предприятий и финансово-кредитных учреждений, входящих в состав ФПГ. Нельзя здесь не отметить, что соглашения о создании крупных образований зачастую оказываются ненадежными и не выполняются. Эта нестабильность часто объясняется специфическими соображениями руководителей предприятий и банков, которые ставят тактические цели выше стратегических. Какие же существуют возможности для дальнейшего развития ФПГ?

Уже во второй половине 1993 г. высшие экономические и политические структуры страны осознали необходимость формирования в России финансово-промышленных объединений. Более того, официально стало выражаться мнение о необходимости государственной поддержки начавшегося процесса создания ФПГ. Но для реализации этой позиции требовалось выяснить наличие условий, которые сделали бы возможным объединение крупных промышленных предприятий и банковских учреждений. Анализ экономической ситуации в стране показал, что такие условия существуют.

Прежде всего следует обратить внимание на то, что несмотря на прошедшее дробление промышленного комплекса отечественной экономики в ее рамках сохранились мощные производственные и научно-производственные субъекты, которые располагают передовыми технологиями и высококвалифицированными кадрами. Вторым обстоятельством, открывающим возможность формирования ФРГ, является обнаружившаяся в последние годы проведения реформы зрелость отечественных финансовых институтов. Инвестиционные и страховые компании, а также коммерческие банки уже пережили период так называемого первоначального накопления и подошли вплотную к рубежу, с которого начинается политика долгосрочного эффективного инвестирования накопленных денежных ресурсов в материальное производство. Соединение производственных и научно-производственных комплексов с разного рода финансовыми учреждениями и явится базой становления в нашей стране современных финансово-промышленных групп. Однако первоначальной основой создания ФПГ являются, конечно, существующие

производственные объединения и перспективы формирования новых промышленных корпораций. Рассмотрим эту сторону более внимательно.

Большим промышленным потенциалом для формирования ФПГ располагает Москва и Московский регион. К примеру, в столице имеется 83 военных предприятия, на которых заняты 250 тыс. человек, а в Московской области — 37 таких предприятий, где трудятся около 140 тыс. человек. Кроме того, во всем Московском регионе размещено множество заводов и фабрик разной отраслевой направленности — автомобилестроительные, станкостроительные, приборостроительные, металлургические, электротехнические, кожаные, трикотажные, пищевые и другие. Оборонные и гражданские предприятия и составляют тот фундамент, на основе которого могут расти современные крупные корпорации. При этом речь идет не только о возможности создания крупных машиностроительных корпораций, но и о формировании мощных объединений в любой отрасли гражданского направления, например, в пищевой или текстильной.

Крупным промышленным потенциалом обладает также и Санкт-Петербург, где велика концентрация военной промышленности и гражданского машиностроения. На основе петербургских предприятий совместно с хозяйствующими субъектами Северо-Западного региона возможно образовать мощные корпорации в приборостроении, в энергетическом машиностроении, тракторостроении, в электротехнике и некоторых отраслях легкой промышленности.

Помимо Москвы и Санкт-Петербурга хорошую основу для возникновения промышленных корпораций имеют и другие регионы нашей страны. Например, в Татарстане может быть сформировано несколько крупных корпораций. Сейчас здесь только в автомобилестроении насчитывается пять заводов, на которых заняты 100 тыс. рабочих, в химической и нефтехимической промышленности соответственно 17 и 65 тыс. В Волгоградской области в химической и нефтехимической промышленности насчитывается 17 предприятий, имеющих 40 тыс. рабочих мест<sup>1</sup>. Это уже более чем достаточно для создания огромной корпорации. В той же области возможно соединение металлургического завода, двух заводов по выпуску труб, одного предприятия по производству метизов и алюминиевого завода. Колоссальными возможностями для формирования крупных промышленных корпораций обладают также Нижегородская, Ульяновская, Новосибирская, Ростовская и некоторые другие регионы России.

---

<sup>1</sup> Экономист 1994 № 8 С. 31, 35

## 2. ГОСУДАРСТВО И РОСТ ЧИСЛЕННОСТИ ФПГ

С 1993 г. идет создание финансово-промышленных групп в нашей стране. Особенно активно этот процесс стал проявляться в последние два года. Уже в январе 1996 г. на основе рекомендаций Межведомственной комиссии (МВК) при Правительстве России по формированию ФПГ их было зарегистрировано 28 единиц, затем они были внесены в реестр Госкомпрома Российской Федерации и тем самым стали официальными субъектами национальной экономики. В то же время около 100 инициативных групп изъявили желание о формировании новых ФПГ<sup>1</sup>.

Финансово-промышленные группы действуют в разных отраслях народного хозяйства и в разных географических регионах страны. Например, ФПГ «Русхим», расположенная в Москве, занята в основном производством химической продукции и увязывает свою деятельность с предприятиями пищевой промышленности и предприятиями, производящими товары народного потребления. ФПГ «Русхим» имеет крупные размеры, в ее состав входят хозяйствующие субъекты разных отраслей. Между участниками этой финансово-промышленной группы широко распространены трастовые отношения относительно головного предприятия. В Москве также расположена ФПГ «Объединенная горно-металлургическая компания» и другие ФПГ.

В июне 1993 г. в Ижевске была создана крупная финансово-промышленная группа «Уральские заводы». Она носит широкий межотраслевой характер, объединяя промышленный, банковский и коммерческий капиталы Удмуртии. Ее производственная и инвестиционная программы направлены на конверсию военного производства в целях расширения производства медицинского оборудования, машиностроения, а также средств связи и коммуникации.

Территория Урала является ареалом деятельности ФПГ «Драгоценности Урала» со штаб-квартирой в Екатеринбурге. Участники этой группы специализируются на добыче и переработке золотоносных руд. Предприятия, входящие в состав этой группы, на основе развития кооперирования координируют свою производственную и инвестиционную деятельность по производству ювелирных изделий.

Финансово-промышленная группа «Сокол» с головной организацией в Воронеже имеет своей целью сохранение, модернизацию и развитие наукоемких и высокотехнологичных конкурентоспособных производств. В то же время она ориентирована на конверсию военного производства в таких направлениях, как электротехническое

---

<sup>1</sup> Экономист 1996. № 2 С. 71.

оборудование, тяжелое машиностроение, а также бытовая и промышленная радиоэлектроника.

Крупной ФПГ стал «Российский авиационный консорциум», параметры которого были фактически определены по Указу Президента РФ от 18 мая 1995 г. № 496. В состав этой ФПГ вошли такие гиганты гражданской авиации, как АО «Авиационный научно-технический комплекс им. А.Н. Туполева», АО «Ульяновский авиационный промышленный комплекс «Авиатор», АО «Пермские моторы», АО «Аэрофлот — российские международные авиалинии», а также крупнейший финансовый центр страны — «Промстройбанк» России.

В число созданных 28 ФПГ вошло 326 предприятий, 42 банка и 32 других финансово-кредитных института. Среди участников этих ФПГ являются металлургические комбинаты: Новолипецкий, Старооскольский, Челябинский, Магнитогорский и Орско-Халиловский. Сюда же вошли такие гиганты машиностроения, как «АвтоВАЗ», «КАМАЗ», «Уралмаш» и др. В состав этих ФПГ входят такие крупные финансово-кредитные организации России, как ОНЭКСИМБанк, «Промстройбанк», «Российский кредит», «Менатеп», «Инкомбанк» и др. Общий консолидированный капитал зарегистрированных финансово-промышленных групп составил 2 трлн. руб. На предприятиях 28 ФПГ занято более 2 млн. человек, а объем выпускаемой ими продукции достигает 90 трлн. руб.<sup>1</sup>

Однако несмотря на эти впечатляющие масштабы, средние размеры российских ФПГ достаточно скромны. Так, из всех указанных выше 400 предприятий и учреждений, входящих в состав ФПГ, на каждую из этих групп приходится всего лишь 14 единиц. По мировым стандартам, это недопустимо мало.

С самого начала возникновения идеи формирования в нашей стране института новых хозяйствующих субъектов российское правительство принимало активное участие в ее реализации. Данной проблематике был посвящен ряд президентских указов, а также правительственных постановлений и распоряжений. Как отмечалось выше, первым нормативным актом, регулирующим процесс создания ФПГ, был президентский Указ № 2096 от 5 декабря 1993 г. «О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации», которым было утверждено правительственное Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания. Эти документы стали отправной вехой на пути правового обеспечения становления новых хозяйствующих субъектов в условиях развития ры-

---

<sup>1</sup> Российский экономический журнал. 1996. № 5— 6. С. 33

ночной экономики. Они свидетельствовали о том, что в верхних эшелонах власти созрело понимание возможности существования разных организационных и социальных форм предприятий, если они способствуют развитию национальной экономики и повышают ее конкурентоспособность на мировом рынке.

В дальнейшем расширение нормативной базы формирования ФПГ произошло в 1994 г. Этому процессу дал стимул Указ Президента РФ «О выработке мер государственной поддержки создания и деятельности финансово-промышленных групп на базе финансово-промышленной группы «Интеррос» от 28 октября 1994 г. № 2023. Этот указ снимал ряд ограничений по созданию ФПГ. В частности, он разрешал формирование финансово-промышленной группы «Интеррос» с числом предприятий более 20 и с численностью занятых на всех предприятиях группы свыше 100 тыс. человек. В то же время он допускал наличие в структуре ФПГ предприятий с числом занятых более 25 тыс. человек<sup>1</sup>.

Заметным шагом на пути разработки нормативной базы стал Указ Президента РФ «О финансово-промышленной группе «Российский авиационный консорциум» от 18 мая 1995 г. № 496. Этот документ предусматривал ряд мер государственной поддержки формированию финансово-промышленных союзов. К примеру, он обязывал российское Правительство разработать программу государственной поддержки группы «Российский авиационный консорциум». Составными частями этой программы должно было быть предоставление гарантий отечественным и зарубежным вкладчикам по инвестиционным проектам, одобренным федеральными властями, разрешение для инициаторов создания ФПГ отсрочки уплаты налогов и сборов и другие льготы.

Известной вехой на пути формирования финансово-промышленных объединений явилось правительственное распоряжение от 3 июня 1995 г. № 1768-Р, которое обязывало Госкомпром и Минфин России в кратчайший срок разработать порядок ведения их консолидированной отчетности. Разработка условий этого порядка проводилась на базе трех финансово-промышленных групп: «Русхим», «Объединенной горно-металлургической компании», расположенных в Москве, и рязанской «Объединенной промышленно-строительной компании».

Среди нормативных актов, регулирующих формирование ФПГ, важнейшими стали принятый в 1995 г. Федеральный закон «О финансово-промышленных группах», постановление Правительства от

---

<sup>1</sup> Российский экономический журнал 1995. № 8 С. 21.

16 января 1995 г. № 48 об утверждении специальной правительственной программы содействия формированию ФПГ и публикация Указа Президента РФ «О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово-промышленных групп» от 1 апреля 1996 г. № 443. Принятие этих документов, особенно Федерального закона, создавало прочную законодательную базу формирования финансово-промышленных групп и, что особенно важно, законодательно снимало ряд введенных ранее ограничений на прохождение этого процесса, а также предусматривало повышение системы управляемости внутри ФПГ, открывало более широкие возможности для участия в них предприятий разных форм собственности, повышало заинтересованность банков в инвестировании крупных промышленных проектов. Большую роль в преодолении существовавших ранее ограничений на формирование финансово-промышленных групп сыграл президентский Указ № 443, в частности, он отменял действие Указа Президента от 5 декабря 1993 г. № 2096 в части упоминаемых в нем ограничений и предоставлял ФПГ широкие права по концентрации собственности в головных фирмах.

Следует отметить, что в развитых странах государственная регистрация крупных корпораций не проводится. В России же смысл этой акции состоит в том, что ФПГ рассматриваются как потенциальные партнеры государства по проведению политики стабилизации экономики и ее дальнейшего роста. В связи с этим государство оказывает поддержку именно тем промышленным объединениям, которые намереваются действовать в названных направлениях.

Формирование финансово-промышленных групп в первую очередь отвечают интересам государства: оно получает возможность сбалансировать экономику и управление ею в условиях, когда отсутствуют плановые рычаги воздействия, а рыночные институты еще до конца не сложились. Кроме того, создание крупных промышленных союзов является активным инструментом повышения эффективности функционирования предприятий национальной промышленности. Эта цель является особенно важной, если учесть тот факт, что многие отечественные предприятия не выдерживают конкуренции не только на внешних рынках, но и внутри страны. Достаточно сказать, что на внутреннем рынке мы потеряли свои позиции по производству бытовой техники, радиоэлектроники и некоторые другие. Создание ФПГ способно положить конец этому падению.

Финансово-промышленные группы, в состав которых входят экономически взаимосвязанные производственные, финансовые и коммерческие предприятия, ускоряют процесс инвестирования значительных средств в производство конкурентоспособных товаров, а

также облегчают решение задач, связанных с содержанием коммерческих, информационных и юридических служб. С созданием ФПГ государство получает также возможность сохранить существующий мощный научно-технический потенциал и обеспечить выход на внешние рынки отечественной наукоемкой и высокотехнологичной продукции — авиационной и космической техники, нефтехимической продукции, вооружений, новых материалов, лазеров и другой аналогичной продукции, способной успешно конкурировать на мировых рынках с иностранными изделиями.

С другой стороны, интересы хозяйствующих субъектов, участвующих в ФПГ, совпадают в значительной мере с интересами государства. Финансово-промышленная интеграция предприятий повышает эффективность их деятельности за счет создания общих информационных, банковских, снабженческо-сбытовых, транспортных, кадровых и аудиторских служб. В огромной степени упрощаются их отношения с органами государственной власти, с партнерами внутри страны и за рубежом. Расширяется также диапазон деятельности финансово-кредитных организаций, входящих в состав ФПГ. Например, банки получают возможность выйти за рамки депозитно-ссудного обслуживания предприятий и приступить к операциям по мобилизации и перераспределению капитальных средств.

Заслуживающим внимания моментом отношений между ФПГ и государством является контроль последнего над процессом их формирования. Хотя федеральный закон допускает создание финансово-промышленных групп снизу, тем не менее полагагься только на добровольные начала объединения предприятий вряд ли целесообразно, так как это дело может затянуться на многие годы. Например, в промышленно развитых странах мощные корпорации создавались десятилетиями и столетиями. У нашей экономики нет таких резервов времени, поэтому необходима централизованная поддержка процесса формирования крупных товаропроизводителей. Правительственная программа должна наметить цели объединения предприятий и ближайшие их приоритеты. Это не плановый метод в старом смысле этого слова, а государственная политика становления ФПГ в условиях нарождающейся рыночной экономики. Она может предусматривать объединение хозяйствующих субъектов разных отраслей на определенной территории, формирование конкретной системы управления интегрирующимися предприятиями, выбор мест размещения головных организаций этих объединений, включение в состав российских ФПГ предприятий стран ближнего и дальнего зарубежья, а также рассмотрение других вопросов.

Наряду с рекомендательными советами по созданию ФПГ централизованная политика их поддержки должна, как это представляется совершенно очевидным, включать и конкретные поощрительные действия, способные существенно стимулировать этот вопрос. Среди них могут быть следующие меры:

- сокращение количественных ограничений и упрощение процедуры запрещения;

- отмена для участников ФПГ авансовых платежей по налогу на прибыль;

- разрешение продажи участниками группы своей продукции другим ее членам по ценам ниже себестоимости;

- ускоренная амортизация основного капитала предприятий ФПГ при условии направления всех амортизационных средств в отечественную экономику;

- передача государством финансово-промышленным союзам полномочий по финансовому оздоровлению неплатежеспособных предприятий — участников ФПГ;

- освобождение участников ФПГ от налога на выпускаемые ими ценные бумаги под реализацию проектов, которые отвечают первоочередным целям государственной промышленной политики;

- предоставление участникам ФПГ права экспорта стратегически важных сырьевых товаров, производимых в рамках данной группы;

- заключение специальных соглашений между отдельными ФПГ и Госкомимуществом РФ об условиях передачи в траст акций предприятий — участников ФПГ, находящихся в государственной собственности, и другие возможные действия.

Утверждение перечня поощрительных мер для финансово-промышленных групп представляется абсолютно необходимым во всей системе отношений государства с новыми крупными производственными структурами. Ведь сейчас существует ряд финансово-промышленных компаний (Московское авиационное производственное объединение — МАПО, «Гермес» и др.), которые давно действуют как типичные ФПГ, но на регистрацию в этом качестве не идут.

Итоги хозяйственной деятельности зарегистрированных финансово-промышленных групп свидетельствуют об определенных их успехах в деле развития национальной экономики. Так, в 1995 г. на предприятиях 15 ФПГ был зафиксирован пятипроцентный рост производства по сравнению с 1994 г. За тот же период поставки на экспорт увеличились более чем на 27%. В этих производственных объединениях сложилась удачная инвестиционная ситуация. Объем капитальных вложений за 1995 г. вырос почти вдвое. Среди них собственные ресурсы составили 55,3%, привлеченные средства —

42,2%, а централизованные — всего лишь 2,5%. Удельный вес продукции ФПГ в 1995 г. превысил 10% всего промышленного производства России, в то время как в 1994 г. он составлял только 3%<sup>1</sup>.

Таким образом, союзы промышленных предприятий и финансово-кредитных организаций продемонстрировали свою возможность в деле ускорения экономического роста страны и тем самым внесли определенный вклад в стабилизацию промышленного комплекса страны. Однако этот вклад явно недостаточен, и деятельность ФПГ должна быть заметно расширена.

Прежде всего необходимо сделать дальнейшие шаги по упрочению основ создания ФПГ. К примеру, коммерческие банки высказывают серьезные возражения против статьи 3 Федерального закона «О финансово-промышленных группах», предусматривающей участие банков лишь в одной из них. Учитывая тот факт, что в стране пока существует незначительное число крупных финансово-кредитных учреждений, способных делать весомые инвестиционные вклады в осуществление промышленных проектов, это положение Федерального закона в значительной мере сдерживает формирование многих дееспособных ФПГ.

Во-вторых, в интересах ускоренного развития финансово-промышленных групп целесообразно на уровне Минэкономики России и Госкомпрома России определить приоритеты промышленной и социальной политики, пользующиеся государственной поддержкой. Речь идет о технологическом перевооружении промышленного комплекса страны на базе новых технологий, соответствующих мировым стандартам, о создании экологически чистых производств, о развитии социально ориентированных производств, обеспечивающих потребности населения в пище, одежде, жилье и транспорте, медицинском обслуживании, а также в наращивании промышленного экспорта страны.

В-третьих, на основе серьезной аналитической работы руководящих народнохозяйственных структур следует оперативно устанавливать масштабы выделяемых государственных ресурсов для поддержки деятельности ФПГ в течение ближайших лет. Если говорить конкретно, то с учетом установленных приоритетов деятельности ФПГ надо было бы предусмотреть в последних бюджетах выделение 15—20% общих централизованных инвестиционных средств для поддержки особо значимых проектов ФПГ. Возвратность этих ресурсов будет обеспечена имуществом финансово-промышленных

---

<sup>1</sup> Российский экономический журнал. 1996 № 5—6 С 34, 35

групп, а также их участием в финансировании этих проектов за счет собственного капитала.

В-четвертых, в целях ускорения развития финансово-промышленных групп необходимо обеспечить переход к формированию ФПГ с более высокой степенью концентрации капитала в рамках головной компании. Это откроет перед руководством группы возможность проводить общую стратегическую линию развития, реально влиять на поведение каждого участника группы. Концентрация собственности в рамках центральных фирм ФПГ зависит от экономического положения отдельных их участников. Например, головная компания получает в доверительное управление пакет акций государственного предприятия, проводит совместную эмиссию акций всех участников ФПГ, но может и использовать трастовую систему на уровне группы или применить какие-либо другие варианты концентрации собственности.

### **3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЕ ГРУППЫ В СНГ**

В России международные, или транснациональные, корпорации существовали задолго до перехода страны на рельсы рыночной экономики. Примером российской ТНК может служить бывший советский концерн Союзнефтеэкспорт со своими филиалами и дочерними предприятиями в Финляндии, Дании, Бельгии, Англии, Италии и других странах. Ныне он продолжает функционировать под наименованием «Нафта Москва» в России и других странах дальнего зарубежья. К числу транснациональных корпораций можно отнести и «Ингосстрах», имеющий дочерние фирмы и отделения в Австралии, Германии, Нидерландах, Франции, Англии и Соединенных Штатах Америки.

С проведением экономической реформы и ликвидацией многих министерств и ведомств в Российской Федерации появились новые транснациональные промышленные объединения. Одной из крупных российских транснациональных корпораций стала хорошо известная фирма «ЛУКОЙЛ», которая возникла на базе объединения нефтедобывающих, нефтеперерабатывающих предприятий и заводов нефтяного машиностроения. Приобретая акции крупнейших объединений бывшего Союза, корпорация становится более влиятельной и крепкой. Она намеревается действовать не только в России, но на территории Азербайджана, Узбекистана, Алжира и других стран.

Недавно появилась вертикально интегрированная сибирско-дальневосточная нефтяная компания «Сиданко». Основным направлением ее деятельности является не только открытие новых рынков сбыта в России и других странах СНГ, но также освоение месторождений нефти в труднодоступных регионах, в том числе в странах Юго-Восточной Азии.

Крупнейшей российской транснациональной корпорацией является РАО «Газпром», которое не нуждается в государственной поддержке, а само стало мощным источником поступления твердой валюты в страну, зарабатывая ежегодно 6—7 млрд. долл. «Газпром» контролирует 34% мировых разведанных запасов природного газа и обеспечивает пятую часть всех потребностей западноевропейских стран в этом виде топлива и сырья. «Газпром» приобрел 10%-ную долю в проекте «Ю-Кей-Континент Интерконнектор», а также 35%-ную долю в предприятии «Вингас», созданном совместно с германской международной корпорацией БАСФ<sup>1</sup>

«Газпром» стал кредитором многих стран мира, иногда вынужденным. Одна Украина задолжала ему около полутора миллиардов долларов, но с выплатой долга не спешит<sup>2</sup>. В счет погашения задолженности «Газпром» мог бы приобрести на Украине какую-то собственность, но киевское правительство до последнего времени отвергало эту идею, хотя и допускает продажу недвижимости западным компаниям. Здесь больше сказывается политическая дистанцированность Киева от Москвы, чем соблюдение своих экономических интересов.

Приоритетным направлением деятельности отечественных транснациональных компаний, по замыслам российского Правительства, намечаются страны ближнего зарубежья. Оно одобрило и зарегистрировало создание международной финансово-промышленной группы «Нижегородские автомобили», в которой участвуют восемь предприятий из пяти стран СНГ и Латвии. Правительство также дало согласие на создание российско-украинской финансово-промышленной группы «Российский авиационный консорциум» — «Международные авиадвигатели», в которую войдут 50 предприятий оборонных комплексов России и Украины. К созданию международных финансово-промышленных союзов положительно относятся и некоторые другие страны СНГ. К примеру, по предложению Алматы намечено создание международной ФПГ, одной из задач которой является реконструкция Омского нефтеперерабатывающего за-

---

<sup>1</sup> Авдокин Е. Международные экономические отношения М, 1996 С 126

<sup>2</sup> Известия 1997. 31 января

вода, который в свое время был построен для обеспечения топливом целинных районов Казахстана. После завершения реконструкции переработка нефти должна доходить до 90%, а не до 60%, как это происходит сейчас.

Предпочтение, оказываемое российским Правительством формированию финансово-промышленных объединений в рамках СНГ, объясняется некоторыми весомыми обстоятельствами. Прежде всего это связано с нехваткой собственных средств. Но более важный мотив состоит в том, что создание таких групп содействует поддержке давно сложившейся промышленной кооперации стран Содружества и восстановлению между ними прочных интеграционных связей.

Процесс организации международных производственных союзов на постсоветском пространстве получил мощный многосторонний импульс. 15 апреля 1994 г. главы правительств стран СНГ подписали в Москве соглашение о содействии в создании производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых транснациональных компаний, что послужит повышению эффективности функционирования всех видов хозяйствующих субъектов.

Появлению транснациональных корпораций на всем постсоветском пространстве способствовала и нормотворческая деятельность в России и других странах СНГ. Например, в заключенном соглашении между Россией и Киргизией об основных принципах создания финансово-промышленных союзов в качестве перспективных сфер их деятельности были определены производство комплектующего оборудования для кораблестроения, выпуск радиоэлектронных приборов, а также производство цветных и драгоценных металлов.

Для развития межгосударственных ФПГ большое значение имеет Указ Президента Белоруссии «О создании и деятельности в республике хозяйственных групп» от 27 ноября 1995 г. Этот документ в качестве финансово-промышленной группы признает совокупность юридических лиц, которые осуществляют хозяйственную деятельность, объединяясь для этого следующими способами:

такой группой считается совокупность юридических лиц, когда ведущей фирме принадлежит какая-то доля в имуществе каждого из других участников группы, которая дает этой фирме право принимать или не принимать общие для всех решения;

второй вариант формирования финансово-промышленной группы предполагает, что один из участников управляет имуществом других ее членов, опираясь на договор доверительного управления имуществом;

третий способ исходит из того, что каждый из участников группы входит в центральные органы управления других организаций группы, но не может единолично принимать или отклонять решения по координации своей хозяйственной деятельности.

Разработка и сближение правовых основ формирования ФПГ в России и других странах Содружества продолжает оставаться актуальной задачей. Ее полноценное решение может значительно активизировать процессы создания межгосударственных финансово-промышленных объединений. Но успех деятельности транснациональных корпораций на постсоветском экономическом пространстве зависит также от совместного регулирования таможенного и платежного союзов стран СНГ. Причем для решения этой задачи необходимо улучшить условия реализации совместно управляемой собственности и коллективной инвестиционной деятельности, т.е. существенно сблизить национальные экономические системы.

Дальнейшее развитие процесса формирования межгосударственных финансово-промышленных групп должно происходить в тесной увязке с заключенными странами Содружества договора о создании Экономического союза между ними. При этом головные организации российских ФПГ должны четко разработать программы своей транснациональной деятельности, учитывая ее многочисленные аспекты. Во-первых, российские транснационалы должны изучить зарубежные рынки, на которых они заинтересованы, используя свою передовую технологию, развернуть новые производства. Во-вторых, отечественные ФПГ могут принять участие в создании совместных предприятий на территории зарубежных стран своими инвестициями. В-третьих, российской стороне целесообразно создавать за рубежом свои дочерние фирмы в целях активизации там инвестиционно-банковской деятельности. В-четвертых, при наличии у российской ФПГ новой технологии производства конкурентоспособных товаров она может перенести за рубеж часть своего производства и организовать там разветвленную сбытовую сеть. В этом случае создается возможность лучшего приспособления экспортируемых товаров к потребностям местного населения или фирм данной страны. Возможны и другие варианты распространения своей производственно-коммерческой деятельности российскими финансово-промышленными объединениями на территории других стран, заинтересованных в развитии экономического сотрудничества с Россией.

Сейчас уже с уверенностью можно сказать, что в предстоящие годы процесс создания межгосударственных корпораций в СНГ с преобладанием в них российского капитала будет набирать все большие темпы. Их цель — повышать эффективность функционирова-

ния предприятий отдельных стран Содружества Независимых Государств, используя при этом хозяйственные связи, сложившиеся между ними на протяжении многих десятилетий. По имеющимся прогнозам, в ближайшее время в России и странах СНГ появятся транснациональные корпорации в химической, машиностроительной, металлургической и других отраслях промышленности. Например, уникальную разработку хрома в Казахстане могут осуществлять совместно российские и центральноазиатские предприятия.

Общее экономическое значение транснациональных корпораций состоит в том, что они, будучи эффективной формой развития международной производственной кооперации, углубляют международное разделение труда и становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в его системе. А это означает, что народное хозяйство стран СНГ да и других государств будет зависеть не только от межгосударственных экономических соглашений, но и от возможностей сотрудничества с транснациональными гигантами.

## **Лекция 16**

### **ВНЕШНЕТОРГОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО**

#### **1. ВЫБОР ФОРМ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ НА МИРОВОМ РЫНКЕ**

В предыдущих главах отмечалось, что происходит увеличение числа предприятий, участвующих в процессе международного разделения труда. В него включаются не только старые и вновь появляющиеся крупные предприятия промышленности, транспорта и других секторов национальных экономик, но также малые и средние фирмы разных стран. Увеличивается число гигантских транснациональных и международных корпораций, оказывающих глубокое воздействие на всю систему международных экономических отношений.

В результате выхода на мировой рынок многих предприятий разных групп стран возрастает поток промышленной и сельскохозяйственной продукции, поступающей на продажу. Но емкость мирового рынка не беспредельна. Поэтому фирмы — участницы международных экономических отношений ищут пути преодоления ограниченного характера мирового рынка. В ходе этих поисков уже появились новые варианты увеличения сбыта своей продукции на внешних рынках. В частности, крупные промышленные компании

совершенствуют свой внешнеторговый аппарат, мелкие и средние фирмы выходят на специализированные внешнеторговые компании либо совместно создают единую внешнеторговую фирму. Одновременно растет и совершенствуется институт торговых посредников, чья внешнеэкономическая деятельность принимает самые разнообразные формы. Все эти явления обуславливают необходимость изучения не только организационных и социальных форм предприятий, но и новых организационных форм в области внешнеэкономической деятельности. Как же обстоят дела в этой сфере?

Наличие качественных товаров у производственных объединений, участвующих в международных экономических отношениях, еще не означает, что их экспорт будет обеспечен на эффективном уровне. Кроме производства хорошего товара, хозяйствующим единицам необходимо осуществить эффективную внешнеэкономическую деятельность, которая принесла бы им доход не меньше средней прибыли, существующей в стран базирования. Для этого предприятия должны выбрать оптимальную форму реализации своей продукции на внешнем рынке.

В мировой практике существуют различные формы организации внешнеторговой деятельности производственных форм или предприятий. Выбор форм этой деятельности зависит от ряда факторов. Прежде всего имеет значение размер самой фирмы, участвующей в международных экономических отношениях, точнее, масштабы ее производства. Важным фактором является также характер выпускаемой продукции и особенности международных региональных рынков, на которых она реализуется. Заметное влияние оказывает и уровень развития экспортно-импортных операций, проводимых данным предприятием, т.е. степень его участия в международном разделении труда. Еще одним параметром, определяющим выбор организационной структуры внешнеторговой деятельности предприятия, является специфический метод реализации своих товаров или услуг на внешнем рынке, принятый руководством данного предприятия. Оно может осуществлять продажу своей продукции по традиционным экспортным контрактам, по бартерным или иным видам товарообменных сделок и т.д. Кроме названных факторов, на выбор организационных форм внешнеторговой деятельности оказывают воздействие географическая удаленность отдельных внешних рынков, нерегулярное или систематическое присутствие на них, а также специфика проведения там экспортно-импортных операций.

Все многочисленные формы организации внешнеторговой деятельности объединяются в две большие группы. Первую из них образуют те *формы, которые применяют сами производственные ком-*

*пании и предприятия.* Во вторую группу входят *формы организации внешнеэкономической деятельности, применяемые торговыми компаниями и другими посредническими организациями.* Рассмотрим отдельно каждую из этих форм.

Мелкие и средние предприятия, к которым относятся в том числе и разного рода товарищества, для осуществления внешнеэкономической деятельности, как правило, в своей управленческой структуре открывают небольшой сектор, или так называемый встроенный экспортный отдел. Обычно он состоит из двух-трех сотрудников, занимающихся подготовкой внешнеэкономических контрактов, таможенной, кредитной и другой необходимой документации. Собственно же сделки по продаже или купле товаров указанные предприятия осуществляют через торговых посредников. Такая система развития экспортно-импортных операций лишает возможности мелкие и средние фирмы проводить самостоятельную внешнеэкономическую политику и обрекает их на зависимое положение от зарубежных партнеров.

Крупные организационные формы предприятий — тресты, концерны — имеют для проведения внешнеэкономической деятельности специальный внешнеэкономический аппарат. В нем созданы службы и специализированные органы, которые выполняют организационные, кредитно-расчетные, транспортные, рекламные, аналитические и другие внешнеэкономические функции. Этот аппарат в зависимости от предприятия-производителя может быть создан в качестве крупного внутрифирменного подразделения или как относительно самостоятельная внешнеэкономическая фирма и находиться в стране производства или за рубежом. В первом случае внешнеэкономическая фирма не обладает правами юридического лица и имущественную ответственность по ее обязательствам перед партнерами по внешнеэкономическим сделкам несет само предприятие-производитель в пределах стоимости принадлежащего ему имущества. Во втором случае внешнеэкономическая фирма получает статус юридического лица с собственным балансом и обслуживает не только учредившее ее предприятие, но и другие фирмы, т.е. превращается фактически во внешнеэкономического посредника. Предприятие-учредитель строит свои отношения с созданной им юридически самостоятельной внешнеэкономической формой на основе договоров поручения или комиссии.

Имея собственный аппарат в виде внешнеэкономической фирмы, не обладающей правом юридического лица или со статусом юридического лица, предприятие-учредитель может реализовать свою продукцию на внешнем рынке различными путями. Во-первых, это могут сделать только что упомянутые внешнеэкономические фирмы, функционирующие в стране действия непосредственного произво-

дителя. Во-вторых, предприятие-производитель может реализовать свою продукцию за рубежом через созданный им там какой-либо подконтрольный ему филиал. Действующий на основе тесных агентских отношений филиал оперативно сбывает товары производителя и передает ему информацию о ходе сбыта, о претензиях и пожеланиях покупателей, о возможном изменении спроса на данный товар. В-третьих, крупные промышленные предприятия или объединения осуществляют свои операции на внешних рынках через дочерние компании. Последние создаются по товарной или географической ориентации и получают юридическую самостоятельность. Это имеет важное значение для производителей, так как перед покупателями отвечают не они, а дочерние компании по своим конкретным обязательствам. Например, многие крупные металлургические концерны создают дочерние сбытовые компании, которые осуществляют весь комплекс мероприятий по реализации продукции по согласованным ценам. Это ускоряет сбыт продукции концернов, и они сосредотачивают усилия преимущественно на разработке новой технологии изготовления товаров и повышения их качества. Кроме того, дочерние компании обеспечивают своих поставщиков необходимой информацией о состоянии рынков сбыта их продукции.

Организация собственного или подконтрольного внешнеторгового аппарата за рубежом требует от предприятий-производителей довольно крупных финансовых расходов. Но эти затраты в конечном счете окупаются довольно быстро и дают большой эффект, позволяя оперативно проникать на рынки той или иной страны, а затем расширять на них сбыт продукции и на долгие сроки закреплять там присутствие своей фирмы.

Зарубежные филиалы и дочерние компании промышленных объединений действуют на мировом рынке в качестве оптовых фирм или предприятий розничной торговли, функциональные задачи которых определяются по договоренности с учредителями. Их главная задача сводится к обеспечению продажи товаров и формированию портфеля заказов для промышленных фирм. В частности, они принимают заказы от заграничных потребителей, классифицируют их и отправляют своим производственным патронам. Кроме того, в круг обязанностей филиалов и дочерних компаний входит изучение местного рынка, организация рекламы, информационное обеспечение импортеров, финансовые расчеты с ними, а также послепродажное техническое обслуживание поставляемых на местный рынок машин и оборудования.

Организовать собственную зарубежную сбытовую сеть промышленным фирмам не всегда удается при наличии каких-нибудь

серьезных экономических или административных препятствий, а также острой конкурентной борьбы на данном рынке. В этом случае промышленные фирмы прибегают к реализации своей продукции через торговую сеть иностранных партнеров или через торговых посредников.

Свою специфику реализации товаров на внешних рынках имеют и разные монополистические объединения. Их внешнеэкономическая деятельность осуществляется в разных формах. Одной из этих форм являются картельные соглашения. Участники картелей сохраняют свою хозяйственную самостоятельность и сами же осуществляют экспортно-импортные операции. Однако их выступление на внешних рынках происходит на определенных условиях, на согласованных рынках, ценах и сроках реализации своей продукции. В странах создаются для ведения внешнеэкономической деятельности экспортные и импортные картели. Примером экспортного картеля может служить германский картель по цементу, а примером импортных картелей являются канадский картель по сахару и французский — по шерсти. В то же время на базе соглашений между компаниями разных стран возникают международные картели, которые согласовывают свои действия по более широкому кругу продаваемых и покупаемых товаров. Классическим примером служит нефтяной картель стран ОПЕК, который контролирует условия продажи нефти на мировых рынках и устанавливает квоты ее добычи в странах-участницах.

Хотя сбыт продукции участниками картеля осуществляется на согласованных условиях, но он может происходить в самых различных формах. В частности, члены картеля могут продавать свою продукцию через специализированные экспортные компании, через торговые ассоциации, осуществлять независимый сбыт продукции или какими-то другими путями.

Картельные соглашения чаще всего заключаются на короткий срок. По своему содержанию картель не представляет сплоченной организации, и в любое время его условия могут быть нарушены отдельными участниками. Именно об этом свидетельствует история существования нефтяного картеля стран ОПЕК, когда отдельные его члены игнорировали результаты совещаний и значительно превышали установленные квоты добычи нефти.

Более прочную юридическую основу, чем картели, имеют синдикаты. Производственные фирмы, являющиеся их участниками, сосредоточивают свои усилия только на производстве. Все же виды внешнеэкономической деятельности — поиск покупателей, определение цен, получение платежей и другие — концентрируются в

руках центрального правления синдиката. Организация сбыта произведенной продукции членами синдиката может осуществляться также через торговые ассоциации, через экспортные компании и т.д.

В качестве монопольных объединений на мировых рынках помимо картелей и синдикатов могут выступать тресты, комбинаты, концерны и другого рода монополистические объединения. Они создаются на более длительный срок, и в их рамках предприятия решают не только вопросы внешнеэкономического характера, но и связанные с ними проблемы расширения производства товаров и оказания услуг.

## 2. ТОРГОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ

Кроме внешнеторговых сделок, осуществляемых непосредственно внешнеторговыми аппаратами производственных фирм, существуют и внешнеторговые операции через посредников. Внешнеторговой посреднической деятельностью занимаются различные организации, начиная от торговых компаний и кончая сбытовыми посредниками.

Среди многочисленных посреднических организаций видное место занимают торговые фирмы, которые подразделяются на специализированные компании с ограниченной товарной номенклатурой и универсальные, или многотоварные, торговые компании. Среди последних наиболее полное развитие получили так называемые *торговые дома*, которые представляют собой крупные торговые объединения, имеющие тесные контакты с производителями товаров и банками. Торговые дома занимаются закупкой больших партий товаров и перепродажей их другим торговым фирмам, а также их реализацией через свою сбытовую сеть. В то же время они проводят лизинговые операции, предоставляют кредиты, консультируют зарубежные фирмы и осуществляют другие операции. Кроме проведения внешнеторговых операций, торговые дома ведут широкую предпринимательскую деятельность, в частности, содействуют освоению за границей источников сырья, участвуют там в создании промышленных, сельскохозяйственных, туристических и других объектов. Торговые дома осуществляют капитальные вложения в развитие производственной и сбытовой инфраструктуры, уделяя большое внимание строительству складских помещений, причалов, расширению торговой сети.

Универсальные торговые компании получили широкое распространение в Японии. Достаточно сказать, что в середине 80-х гг. всего

девять японских торговых домов контролировали примерно 40% экспортных и 50% импортных операций<sup>1</sup>. Они проводят внутренние и внешние торговые операции, которые охватывают все виды потребительских продуктов и товаров производственного назначения, а также осуществляют многочисленные услуги, связанные с их реализацией.

Помимо Японии, торговые дома получили распространение в странах Западной Европы, США и в некоторых других странах. Так, в Англии зарегистрировано 800 экспортных домов<sup>2</sup>. Хотя они и не обладают такой мощью, как в Японии, тем не менее успешно занимаются продажей товаров преимущественно английского производства.

Наряду со специализированными и универсальными торговыми компаниями или домами функции посредников во внешнеэкономической деятельности могут осуществлять и другие организации. К их числу в первую очередь следует отнести так называемых *простых посредников*, роль которых выполняют торговые фирмы и отдельные лица. Среди них самостоятельно действующие брокеры и брокерские конторы. Брокеры и их объединения, как правило, действуют при товарных биржах и могут иметь отделения как внутри страны, так и за рубежом. Производственные фирмы заключают соглашения с простыми посредниками, которые берут на себя задачу найти заинтересованного импортера и осуществить его знакомство с экспортером для подписания контракта о продаже-купле товаров. Сами же посредники не принимают участия в подписании контрактов, но за оказанные ими посреднические услуги получают вознаграждение. При этом простые посредники нередко не ограничиваются обеспечением знакомства заинтересованных партнеров, но по их указанию могут выполнять какие-то дополнительные работы по изучению рынка, налаживанию рекламы, осуществлению информационных услуг и решению других задач. В этих случаях простые посредники получают дополнительное вознаграждение от промышленных фирм.

В роли посредников выступают и так называемые *поверенные*. Особенность этого вида посредничества состоит в том, что экспортеры или импортеры доверяют поверенным иностранным фирмам или лицам совершать сделки от их имени и за их счет. Выполнение посреднических услуг осуществляется на основе договора поручения, в котором подробно излагаются полномочия поверенных лиц

---

<sup>1</sup> Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И. Фаминского М., 1994. С. 350

<sup>2</sup> Организация внешнеэкономических связей / Под ред. А. Коробкина М., 1993 С. 94.

относительно коммерческих и технических условий совершаемых сделок. Например, договоры допущения устанавливают границы полномочий доверенных лиц по техническим свойствам товаров, а также по ценам, срокам поставок, кредитным условиям и т.д. Доверенные несут имущественную ответственность за превышение указанных в договоре полномочий.

Оригинальный экземпляр подписанного доверенным контракта направляется им для исполнения своим доверителям. Сами же доверенные за оказанные ими услуги доверителю получают определенное вознаграждение.

Среди многочисленных посредников видное место занимают *комиссионеры*. Экспортеры и импортеры предоставляют им право заключать контракты от своего имени, хотя и за счет заказчика. При этом комиссионеры не отвечают за невыполнение условий контракта продавцами или покупателями, за исключением тех случаев, когда такая ответственность предусмотрена договором комиссии или, как его называют, договором-делькредере. Договоры комиссии также содержат указание на объемы полномочий комиссионеров в части технических и коммерческих условий сделок. В этих договорах часто предусматриваются дополнительные обязательства комиссионеров относительно изучения рынков, установления цен, организации рекламы, технического обслуживания машин и оборудования и выполнения других функций.

Разновидностью посредников-комиссионеров являются *консигнаторы*. Суть консигнаторства состоит в том, что экспортеры, именуемые консигнантами, поставляют товары на склад посредников, которые называются консигнаторами, для реализации их на рынке в течение определенного срока. Консигнатор рассчитывается с владельцем товаров по мере их реализации, но не проданные к указанному сроку товары могут быть возвращены их собственникам. При этом для повышения надежности сбыта товаров применяется частично возвратная или безвозвратная консигнация. В первом случае консигнатор берет на себя обязательство купить определенную часть товара, нереализованного к истечению срока договора. Например, если договором консигнации сроком на один год посреднику поставлена тысяча автомашин на условиях 20%-ной частично возвратной консигнации, но к концу срока консигнации продано лишь 700 автомашин, тогда возврату подлежит только 200 автомашин, а 100 штук должен купить сам посредник-консигнатор. При безвозвратной консигнации весь не проданный в установленный срок товар должен выкупить сам консигнатор.

Следует отметить, что по договорам консигнации на рынках как промышленно развитых, так и развивающихся государств реализуется большая часть универсальных станков, автомобилей, тракторов и многие виды других товаров. Договоры по консигнации, равно как и договоры комиссии, довольно часто содержат дополнительные обязательства консигнаторов по изучению рынков сбыта, организации рекламы, содержанию разветвленной сбытовой сети и организации технического обслуживания продаваемых машин, оборудования и других товаров длительного пользования.

Посреднической деятельностью занимаются и *торговые агенты*, задачей которых является осуществление представительских функций простых посредников, содействующих заключению сделок, а также выполнение функций поверенных, совершающих сделки от имени экспортеров и импортеров. Иными словами, торговые агенты — это специализированные фирмы, лица и организации, которые способствуют заключению договоров или оформляют их сами от имени экспортеров и импортеров. Деятельность торговых агентов основывается на агентских соглашениях, которые определяют их обязанности и условия работы. Как правило, они предусматривают общие условия сотрудничества торговых агентов и заказчиков, именуемых в США и Англии принципалами. Затем в рамках этих соглашений происходит экспорт или импорт товаров по отдельным контрактам.

В коммерческой практике иностранных внешнеторговых организаций выделяется еще один вид сбытовых посредников, которых именуют *дистрибьюторами*. По сравнению с другими посредниками дистрибьюторы занимаются перепродажей товаров от своего имени и за свой счет. Они осуществляют свои обязательства перед экспортерами, чаще всего не ставя их в зависимость от процесса выполнения обязательств импортерами. В отличие от других посредников дистрибьюторы сами заключают контракты с продавцами и покупателями и решают широкий круг задач, связанных с внешне-торговыми операциями. К примеру, они могут сами назначать цены и определять условия реализации товаров, несут все риски по кредитам, предоставленным покупателям, а также вызванные порчей или утратой товаров. Помимо этого, дистрибьюторы занимаются исследованием рынка сбыта, рекламой, создают сбытовую сеть, обеспечивают предпродажный сервис и доработку товаров, содержат склады и осуществляют техническое обслуживание машин и оборудования.

Следует отметить, что перечисленные виды посредничества в чистом виде встречаются редко. Чаще всего многие посредники представляют интересы экспортеров и импортеров по многим видам

товаров. Более того, один и тот же посредник может работать с одной промышленной фирмой на базе различных соглашений. Например, по одному товару посредник работает с производственным предприятием на основе договора о простом посредничестве, по другому товару — на основе договора поручения, по другим группам товаров — на основе договоров консигнации и т.д.

Деятельность всех видов посредников, занятых продажей или куплей товаров, требует нередко значительных затрат. В частности, посредники несут расходы по содержанию зданий, складов, автотранспорта. Они также осуществляют взносы таможенных пошлин, налогов и сборов, делают расходы на рекламу и оплату сотрудников своей агентской сети. Все эти затраты посредники могут выполнить, только получая вознаграждение за свою деятельность со стороны заказчиков. В мировой практике применяется несколько способов оплаты услуг посредников. Например, внешнеторговая деятельность простых посредников и поверенных оценивается в виде процентов от суммы заключенных с их участием контрактов. Деятельность дистрибьюторов может вознаграждаться в форме процентов от сумм совершаемых с их участием контрактов, а также в форме разницы между продажными ценами на внешнем рынке и ценами экспортеров. При этом при расчетах с посредниками за их услуги заказчики используют два способа: первый предусматривает удержание посредником определенных сумм из платежей, которые он переводит экспортерам за проданные их товары; второй способ состоит в том, что собственник товара перечисляет вознаграждение посредникам из полученных сумм за реализованные товары.

Обращает на себя внимание значительный диапазон в суммах вознаграждения посредникам. Их величины зависят от многих факторов, в том числе от масштабов сделок, от конкурентоспособности товаров, от выполнения посредниками дополнительных задач. Например, при реализации массовых топливно-сырьевых товаров сумма вознаграждения посредников может составлять незначительную часть процента цены этих товаров. Напротив, при реализации машин, оборудования и других средств производства, которые требуют предпродажной доработки и систематического технического обслуживания, величина вознаграждения посредников иногда составляет десятки процентов цены реализации.

Помимо рассмотренных видов, в странах с развитым товарным производством посредничество стало осуществляться на товарных биржах, аукционах и торгах. Здесь оно имеет свою специфику и потому заслуживает отдельного рассмотрения.

### 3. СТАНОВЛЕНИЕ РОССИЙСКИХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ФИРМ

Начиная с августа 1986 г. российские предприятия и объединения получили право свободно выходить на внешний рынок. Однако чтобы самостоятельно осуществлять экспорт продукции или закупать товары за границей, необходимо создать соответствующие службы, которые обеспечили бы заключение внешнеторговых сделок. В связи с этим в нашей стране возникли различные формы проведения экспортно-импортных операций.

Некоторые производственные предприятия и объединения пошли по линии создания специальных внешнеторговых служб, встроенных в их организационную структуру и получивших название *внешнеторговых отделов* или *внешнеторговых фирм без права юридического лица*. Эти службы намечают рынки сбыта продукции, рекомендуют цены на продаваемые товары, пути их доставки на рынок потребителя и способы их реализации. Одновременно они изучают таможенные правила прохождения товаров через границу, а также уровень налогов и сборов, которые предприятия должны при этом уплачивать соответствующим государственным органам. Эти же службы готовят всю необходимую документацию как для оформления, так и осуществления внешнеторговых сделок. При этом при проведении экспортно-импортных операций они не несут имущественной ответственности за заключенные сделки. Данная обязанность полностью лежит на производственном предприятии или объединении, чьим специальным структурным подразделением и являются внешнеторговые отделы или фирмы.

За минувшее десятилетие самостоятельной деятельности на внешних рынках многие отечественные предприятия и объединения пришли к выводу, что для осуществления экспорта или импорта целесообразнее иметь дело с *внешнеторговыми фирмами со статусом юридического лица*. Поэтому на базе специализированных внешнеэкономических отделов они создали внешнеторговые фирмы (ВТФ) и наделили их правом юридического лица. Предприятия, учредившие подобные внешнеторговые фирмы, ведут с ними отношения на основе договоров поручения, комиссии или каких-либо других.

По мере того как юридически самостоятельные внешнеторговые фирмы расширяли свои связи, набираясь опыта, они стали выполнять внешнеторговые поручения и других предприятий. Постепенно многие из этих фирм отделились от предприятий-учредителей и превратились в типичных торговых посредников, имеющих не только собственный баланс, но и самостоятельную экономическую жизнь в рамках структуры национальной экономики. Этому процессу в

России в решающей степени способствовал переход ее экономики к рыночной системе, когда номенклатурные принципы распределения произведенной продукции заменяются свободной торговлей, и в ее сферу вовлекается огромная армия предпринимателей, не имеющих опыта работы ни во внутренней, ни особенно во внешней сфере обращения. В этот период во многих городах и областях ощущался острый дефицит квалифицированных специалистов по внешней торговле. В связи с этим появление специализированных полностью независимых фирм, выступающих в качестве внешнеторговых посредников, был инициирован не только самими этими фирмами, но и отвечал коренным интересам производственных предприятий и объединений, стремившихся во что бы то ни стало попасть на внешние рынки.

Самостоятельные внешнеторговые фирмы создали не только отдельные крупные предприятия и объединения, но также и межотраслевые государственные и научно-технические комплексы. Хотя предприятия, входящие в эти комплексы, располагают правом создавать собственные внешнеторговые службы, тем не менее они находят полезным передать свои внешнеторговые функции одной специализированной внешнеторговой организации. Так, предприятия межотраслевого научно-технического комплекса (МНТК) «Микрохирургия глаза» через одну внешнеторговую фирму осуществляют свои экспортно-импортные операции. Подобным образом предприятия отраслевого объединения «Агрохим» решают свои внешнеторговые проблемы через единое внешнеэкономическое объединение «Агрохимэкспорт» и т.д.

Следует отметить, что посредническая деятельность внешнеторговых фирм, организаций и отдельных лиц не является чем-то новым для нашей страны. В эпоху Российской империи посредничество во внешнеэкономических отношениях осуществлялось в тех же формах, что и в других странах с развитым товарным производством. Существовало оно и в период новой экономической политики, и только после отказа от нэпа общепринятые формы посредничества были свернуты. В советский период посредническая деятельность осуществлялась централизованно министерствами и ведомствами и носила формальный характер, так как производители экспортной продукции не участвовали в ее реализации. И только со времени самостоятельного выхода на внешний рынок отечественных предприятий и организаций стали появляться специализированные внешнеторговые организации разных видов и направлений деятельности.

С переходом России к рыночной системе развиваются разные виды посреднической деятельности во внешнеторговых операциях.

Кроме упомянутых выше внешнеторговых фирм, следует отметить функционирование специализированных *внешнеэкономических объединений*, которые подчинялись ранее МВТ и ГКЭС СССР. Сейчас в системе Министерства внешних экономических связей и торговли Российской Федерации (МВЭС России) их осталось чуть более 30, в основном они обеспечивают экспортно-импортные операции военно-промышленного комплекса, организаций и предприятий общегосударственного значения — железных дорог, связи, авиации, флота, системы образования, медицинского обслуживания и т.д.<sup>1</sup> Несмотря на то что внешнеэкономические объединения МВЭС России были превращены в акционерные общества закрытого типа, но контрольный пакет акций принадлежит государству в лице МВЭС.

Несколько по-иному сложилась судьба внешнеэкономических объединений МВТ СССР, переданных в августе 1986 г. министерствам, ведомствам и государственным комитетам. В ходе реорганизации этих правительственных структур отраслевые внешнеэкономические объединения были превращены в акционерные общества открытого и закрытого типа, получив при этом большую самостоятельность по сравнению с внешнеэкономическими объединениями, оставшимися в системе Министерства внешних экономических связей Российской Федерации. Многие из них теперь специализируются на торговле отдельными товарами, превратившись при этом в своеобразные *холдинги* с коммерческими банками и единым управлением. Типичным примером такого холдинга может служить «АТЭКС», который поглотил старые и новые внешнеэкономические объединения бывших Минтракторсельхозмаша, Минавтопрома, а также предприятия и институты других министерств и ведомств. Отдельные отраслевые внешнеэкономические объединения превращены в акционерные общества открытого типа. К числу таких относится внешнеэкономическое объединение «Авиаэкспорт». Однако в этих акционерных обществах значительная часть акций принадлежит тем или иным государственным структурам, которые координируют деятельность производственных предприятий и объединений.

Специализированные внешнеэкономические объединения МВЭС России и внешнеэкономические холдинги сосредоточивают свою деятельность на проведении больших экспортно-импортных сделок с хорошо известными зарубежными партнерами. Но на внешний рынок стремятся выйти не только крупные промышленные объединения, способные совершать такие операции, но также мелкие и

---

<sup>1</sup> Экономика внешних связей России / Под ред. А. Булатова. М., 1995 С. 392.

средние. Не рассчитывая на тесное сотрудничество со специализированными внешнеэкономическими объединениями и холдингами, они обращают свои взоры к иным внешнеторговым посредникам, среди которых получили широкую известность *ассоциации делового сотрудничества (АДС)*.

Одни из названных объединений организованы по страновому принципу, т.е. осуществляют деловые связи с отдельными странами. К их числу относятся ассоциация «Ратмир», которая ведет внешнеэкономические связи с Германией, а также АДС «Асситал», осуществляющая деловое сотрудничество российских предприятий с итальянскими партнерами. Другие ассоциации развивают международные экономические отношения по отраслевому принципу. В частности, этой работой занимается организация «Агропромсервис», которая объединяет агропромышленные фирмы. Успешно выступает на внешнем рынке ассоциация делового сотрудничества АСМЕТ, ведущая внешнеэкономические связи металлургических российских предприятий.

Наряду со страновыми ассоциациями делового сотрудничества в сфере внешнеторговой деятельности появились областные, республиканские и другие региональные внешнеторговые объединения. Инициаторами их создания выступали, как правило, малые и средние предприятия, у которых не было значительных средств для организации собственных внешнеторговых фирм, а также ощущался острый дефицит высококвалифицированных кадров, имевших специальную внешнеторговую подготовку и хотя бы непродолжительный практический опыт ведения международного экономического сотрудничества. Значительная часть областных и республиканских ассоциаций делового сотрудничества созданы по образцу акционерных обществ закрытого типа. Все эти региональные объединения ведут внешнеторговые сделки своих акционеров, а также других заказчиков чаще всего на основе договоров поручений и комиссии.

Внешнеэкономическую деятельность производственные предприятия могут осуществлять как через отечественных внешнеторговых посредников, так и через иностранных. Но большинство наших производственных фирм не имеет за границей своих филиалов, дочерних компаний или каких-либо других представительств. Поэтому подавляющая часть экспортно-импортных операций российских предприятий осуществляется зарубежными посредниками. Как показывает опыт, такая практика ведения внешнеэкономических операций имеет некоторые преимущества.

Во-первых, содержание собственного представительства требует значительных валютных средств, а использование зарубежных посредников при реализации небольших партий товаров в финансовом плане оказывается дешевле. Во-вторых, зарубежные торговые посредники экономят время отечественных поставщиков и импортеров, освобождая их за определенное вознаграждение от работы по техническому обслуживанию машин и оборудования, устройству складов и хранению продукции, по организации рекламы. В-третьих, иностранные торговые посредники постоянно присутствуют на внешнем рынке и могут срочно передавать самую разнообразную рыночную информацию об изменениях спроса и предложения, о ценах, об остроте конкуренции и другие полезные сведения. В-четвертых, иностранные торговые посредники благодаря постоянному присутствию на внешнем рынке поддерживают тесные связи с местными деловыми кругами и некоторыми государственными учреждениями, что дает им возможность оказывать определенное воздействие на выработку решений относительно деятельности на этом рынке их поставщиков.

Из отмеченных выше преимуществ со всей очевидностью напрашивается вывод, что продуманный выбор внешнеторгового посредника из числа зарубежных фирм, организаций и даже физических лиц переставляет собой важный момент в проведении внешнеэкономических операций российскими экспортерами или импортерами, так как является важнейшим условием получения ими максимально-го коммерческого эффекта от своей внешнеторговой деятельности.

В круге субъектов международного товарообмена разного рода посредники занимают видное место. Оказывая коммерческие услуги производственным предприятиям и фирмам, они содействуют развитию внешнеэкономической деятельности и, следовательно, росту мировой торговли. Достаточно сказать, что в настоящее время более половины товарного обмена в мире осуществляется с помощью сделок, заключаемых через торговых посредников<sup>1</sup>. Привлечение посредников к совершению внешнеэкономических сделок значительно повышает их эффективность. Это происходит вследствие целого ряда объективных причин:

вследствие хорошего знания местного рынка и широких связей в деловом мире посредники увеличивают сбыт товаров и тем самым ускоряют оборот капитала заказчика;

торговые посредники, быстро учитывая изменение конъюнктуры рынка, обеспечивают повышение конкурентоспособности про-

---

<sup>1</sup> Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И. Фаминского М., 1994 С. 349.

дукции за счет предоставления покупателям необходимых услуг — организации предпродажного сервиса, проведения операций по доработке товаров и других;

нередко торговые посредники кредитуют торговые операции и тем самым приносят производственным предприятиям и фирмам безотлагательный доход, что также ускоряет оборот их капитала.

Таким образом, посредничество является важным фактором, стимулирующим развитие внешнеэкономических связей. Нет никакого сомнения в том, что и в будущем торговые посредники, опираясь на приобретенный ими опыт, будут активно участвовать в продвижении товаров на мировые рынки, сочетая эту основную свою деятельность с инвестиционными и кредитными операциями.

## **Лекция 17**

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

#### **1. ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПУТИ ЕЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ**

Интернационализация производства — это международное обобществление производства. Короче, интернационализация производства есть обобществление производства в международном масштабе. Эти понятия тождественны.

Сначала процесс обобществления производства развивался внутри отдельных государств. Он представлял не что иное, как развитие общественного характера труда, т.е. развитие совместной производственной деятельности многих людей, работавших на одном или на разных предприятиях. Возникновение совместного производства означает слияние обособленной деятельности раздробленных производителей в один взаимосвязанный и взаимообусловленный производственный процесс.

Обобществление производства не ограничивается рамками отдельных стран, выходит за их пределы и приобретает международный характер. В отличие от внутрисоциалистического обобществления производства в международном масштабе представляет собой развитие общественного характера труда на международном уровне, т.е. становление совместной производственной деятельности двух или множества стран, слияние ранее разрозненных производственных процессов различных стран в один международный взаимосвязанный производственный процесс.

Для характеристики сущности обобществления производства как на внутринациональном, так и на международном уровне нужно выяснить соотношение понятий «обобществление труда» и «обобществление производства». Отдельные отечественные экономисты в эти понятия очень часто вкладывают различное содержание, а то и просто противопоставляют их. По нашему мнению, эти понятия выражают не разное, а одно и то же содержание, они совершенно тождественны. В самом деле, функционирующий труд и есть не что иное, как процесс создания материальных благ, т.е. производство. Нам могут возразить, что труд и производство нельзя отождествлять, так как производство может осуществляться и без труда. Если технологический процесс иногда предусматривает временную приостановку функционирования рабочей силы (выращивание хлопка, производство вина или некоторых химических веществ), то ведь сам-то этот процесс подготовлен трудом. Более того, временная приостановка функционирования рабочей силы представляет собой всего лишь особенность данного вида производства, данного вида конкретного труда.

Обобществление производства — это сложный процесс, выражающий отношение людей как к силам природы, так и связи между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ. Поэтому изучить этот процесс можно лишь путем применения особого методологического подхода. Прежде всего эту проблему надо исследовать со стороны производства вообще, т.е. производства независимо от его социальной формы. В этом случае рассмотрению подлежит процесс обобществления производительных сил. Касаясь этого аспекта, в экономической литературе обычно говорят о вещественном обобществлении производства.

В то же время процесс обобществления производства следует анализировать и со стороны обобществления средств производства, со стороны собственности на средства производства, т.е. раскрыть социально-экономическое содержание обобществления производства.

Чтобы понять всю глубину процесса международного обобществления производства, необходимо, конечно, изучать обе стороны обобществления — и со стороны производительных сил, и со стороны собственности отношений. Но это очень сложное и емкое занятие. Здесь мы остановимся лишь на характеристике *процесса вещественного содержания международного обобществления производства, или интернационализации производительных сил.*

Следует отметить, что исследование процесса обобществления производительных сил на внутреннем или международном уровне

нях — это не изучение технического или технологического процесса. Хотя развитие материально-вещественного содержания обобществления производства и связано с развитием техники и технологии, но оно вовсе не технический, не технологический, а социальный процесс. Социальный, поскольку в этом процессе участвуют люди, происходит развитие отношений людей, развитие их совместной деятельности в производстве, развитие общественного характера их труда.

Какими же путями идет процесс международного обобществления производства? История развития всех стран показывает, что хозяйственная связь между производителями всегда осуществляется по *двум основным направлениям*.

Во-первых, рост общественного характера труда происходит путем совершенствования отдельных производственных единиц. По мере развития производительных сил индивидуальные производственные единицы, основанные на использовании труда собственников, уступают место кооперации, размеры которой постоянно возрастают. Вместе с тем умножается и число людей, тесно связанных между собой совместной деятельностью в пределах увеличивающихся производственных предприятий.

Во-вторых, усиление общественного характера производства происходит под воздействием разделения труда, которое обеспечивает становление связей между производителями, способствует формированию их совместной трудовой деятельности в масштабах общества, сплачивает многочисленных раздробленных производителей в одно целое.

Кооперация и разделение труда как направления развития общественного характера производства не только не исключают, а, напротив, предполагают друг друга. В каждой стране кооперация в своем развитии проходит несколько ступеней. Все ее виды, помимо простой, основаны на развитии разделения труда внутри предприятия. Чем более дробным и специализированным становится труд на предприятиях, тем больше растут масштабы обобществления труда в рамках предприятий, тем больше становятся сами предприятия. С другой стороны, развитие кооперации от мануфактуры до многозаводских предприятий придает разделению труда более массовый и прочный характер, расширяет локальные границы разделения труда в рамках общества сначала до уровня национального, а затем и интернационального.

Кооперация и разделение труда являются основными направлениями обобществления производства и на международной арене. Но в международном масштабе в настоящее время разделение труда —

один из наиболее важных путей интернационализации производства. Первенствующая роль МРТ определяется прежде всего тем обстоятельством, что разные ступени кооперации как специфические пути международного обобществления производства так или иначе связаны с ним. Например, формирование международных капиталистических корпораций очень часто предполагает предварительное обособленное существование разнородных предприятий, наладивших прочные экономические отношения.

В отечественной экономической литературе иногда выдвигается и третье направление развития международного обобществления производства. Так, касаясь организационных особенностей процесса международного регионального обобществления производства, С. Нижняя пишет, что будто бы «он реализуется в общественном разделении труда, кооперации труда и концентрации производства»<sup>1</sup>. Разделение труда и кооперация труда действительно являются направлениями международного обобществления производства. Выше было дано их краткое определение и соотношение в процессе интернационализации производства. В практике развития международного экономического сотрудничества существует не три основные формы организационной структуры международного обобществления, а только всего лишь два направления развития совместной производственной деятельности любых стран — *международная производственная кооперация труда и международное разделение труда*.

Что касается концентрации производства, то она не представляет собой самостоятельного направления обобществления производства. Что такое концентрация производства? Коротко говоря, это расширение производства на основе накопления. Взятая в своем чистом виде, концентрация производства представляет собой увеличение масштабов производства в рамках отдельных предприятий, т.е. изменение производственных параметров отдельного предприятия. Но увеличение размеров предприятия, в частности, рост выпуска продукции на нем может произойти как за счет повышения доли оборудования и численности рабочей силы, так и посредством применения более совершенных машин и роста производительности труда занятых рабочих. Но все эти изменения происходят в рамках предприятия, т.е. в пределах производственной кооперации. Следовательно, концентрация производства не является самостоятельным направлением обобществления производства, а лишь обслуживает развитие кооперации.

---

<sup>1</sup> Нижняя С И Международное обобществление социалистического производства М, 1985. С. 77.

## 2. ФОРМАЛЬНЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ ЭТАПЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Интернационализация производства весьма многоплановое явление. В отдельные периоды своего развития это экономическое явление может носить совершенно специфические качественные свойства и иметь разные масштабы. Так, на одном отрезке времени международное обобществление производства имеет формальный характер, а на другом — реальный, в одно время оно осуществляется в полном международном масштабе, а в другое — в региональном. С учетом этих замечаний и надо рассматривать историю участия всех стран в международном экономическом сотрудничестве и развитие процесса интернационализации производства.

Как известно, страны вступают в международное разделение труда, достигнув самого разного уровня развития производительных сил. Если не касаться ранних периодов, а взять только послевоенную эпоху, то и в это время по многим показателям страны мирового сообщества занимали очень разные экономические позиции. Но при дифференцированном уровне развития производительных сил в странах в одних и тех же отраслях существуют предприятия разных параметров. Они производят одну и ту же продукцию с неодинаковыми затратами материальных и трудовых ресурсов. Например, в одной стране один рабочий за один день производит одну автомашину, а, в другой стране один рабочий за один день производит две автомашины. В результате участия в МРТ заметно отличающихся по уровню развития производительных сил отдельных стран постепенно складывается специфическая структура мирового хозяйства, особенность которого заключается в том, что любая его отрасль представляет сумму неравнозначных национальных предприятий. Это и означает, что развитие процесса обобществления производства разных стран носит формальный характер.

*Формальное международное обобществление производства, или формальная интернационализация производства,* — это такое международное обобществление, когда страны участвуют в международном разделении труда, когда они трудятся друг на друга, но затраты на производство одних и тех же товаров в отдельных странах неодинаковые, а иногда и очень разные. Это происходит в том случае, когда границы между ними закрыты для свободного передвижения товаров, рабочей силы и капиталов. Иными словами, формальная интернационализация производства происходит в результате установления между странами постоянных экономических связей, но при сохранении между ними различных барьеров — таможенных и прочих.

Следует сказать, что все страны мира в течение долгих лет развивали экономическое сотрудничество на основе формального международного обобществления производства. И только вторая половина XX в. стала временем появления новых тенденций в области интернационализации производства. В этот период многие страны мира стали переходить от формального к новому периоду международного обобществления производства, который получил название *интеграционного* этапа. Необходимость этого шага была подготовлена всем ходом экономического развития. Дело в том, что формальная интернационализация производства не всегда носит достаточно эффективный характер, а между тем вопросы экономической выгоды при вступлении стран в процесс международного разделения труда являются решающими. Так, в поисках повышения эффективности национального производства несколько стран Западной Европы организовали Европейское экономическое сообщество (ЕЭС). В январе 1957 г. ФРГ, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды и Люксембург подписали Римский договор, согласно которому между ними снижались постепенно таможенные пошлины на ввоз товаров и предусматривалось создание условий для перелива капиталов и рабочей силы. Ныне в группировку Европейского Союза входят 15 стран — Англия, Ирландия, Франция, Германия, Италия, Испания, Португалия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Греция, Дания, Австрия, Швеция и Финляндия.

Курс на интеграцию был порожден рядом актуальных экономических проблем, которые не могли быть решены странами ни в одиночку, ни на основе старой системы международного разделения труда. Если же выделить наиболее важный императивный фактор, побудивший страны Западной Европы объединить свои усилия, то следует сказать, что экономическая интеграция рассматривалась ими в качестве средства преодоления противоречия между необходимостью эффективного развития экономики каждой страны, участвующей во взаимном международном разделении труда, и ограниченными возможностями, которыми располагали отдельные страны региона для реализации этой неотложной экономической задачи.

Что же представляет собой экономическая интеграция? Почему именно с ней отдельные страны связывают возможность повышения эффективности национального производства? При выяснении сущности интеграции, видимо, целесообразно напомнить, что латинское слово *integratio* в переводе на русский язык буквально означает объединение разрозненных частей в нечто общее, единое, целое. Это слово употребляется в разных сферах жизни — политике, биологии, математике и, конечно, в экономике. Но всюду под интеграцией

понимают, по существу, всякого рода объединения. Что касается экономики, то здесь речь идет о дальнейшем развитии общественно-го характера международного производства, т.е. об объединении производственных и научных потенциалов нескольких стран с целью решения не отдельных каких-либо временных задач экономического или социального порядка, а о выводе стран на принципиально новые производственно-технические и социально-экономические рубежи, о таком движении вперед, какое поднимает их экономическое сотрудничество на более высокий уровень развития. Так, в результате курса стран Западной Европы на интеграцию должно произойти постепенное тесное сближение их национальных хозяйств, осуществиться совместное международное производство. Развитие же совместной производственной деятельности означает дальнейший рост интернационализации производства. Она происходила и до 1957 г., но тогда носила формальный характер. Теперь же интернационализация производства западноевропейских стран приобрела реальное значение.

Реальная интернационализация производительных сил каких-либо стран путем участия во взаимном разделении труда — это такое международное обобществление производства, когда страны объединяют свои усилия с целью повышения эффективности производства всех участников этого процесса. Конечно, рост эффективности народного хозяйства может быть достигнут и каждой страной в отдельности, но чаще на незначительном уровне. При переходе же на интеграционный этап развития международного разделения труда речь идет о том, что этот шаг будет содействовать повышению эффективности производства каждой страны на примерно усредненный высокий уровень в масштабах определенного регионального сообщества государств.

Содействие повышению эффективности общественного производства в отдельных странах и во всем интегрирующемся сообществе в результате целенаправленного развития международного разделения труда может быть обеспечено только в том случае, если эти страны согласованно будут создавать наиболее совершенные по техническим и экономическим параметрам предприятия во всех сферах экономики. При этом в одних и тех же отраслях национальной экономики интегрирующихся стран одинаковые по технико-экономическим параметрам предприятия должны тратить на производство однородных товаров примерно одно и то же количество необходимых ресурсов. Или если страны имеют разные отрасли и производят различные товары, то они должны расходовать на их изготовление меньше живого и овеществленного труда, чем тратили до вступления

в интеграционный этап. В условиях капитализма конкуренция побуждает предпринимателей разных стран наращивать техническую мощь своих предприятий в борьбе за рынки сбыта со своими соперниками и обеспечивать по крайней мере среднюю норму прибыли.

Хозяйствующие субъекты, которые в данный период времени затрачивают на выпуск продукции наименьшее количество разных факторов производства, во всех странах мира принято называть предприятиями оптимальных размеров. Их могут создавать как крупные экономические державы, так и малые страны. И для первых, и для вторых они являются основным путем экономии ресурсов посредством участия страны в международном разделении труда. Разумеется, слово «оптимальный» — не синоним словосочетания «самое крупное предприятие». Оптимальными следует считать те из них, которые являются наиболее высокопроизводительными в данный период времени.

Систематический обмен товарами, производимыми предприятиями оптимальных размеров, создает у стран уверенность в целесообразности увеличения их числа для совершенствования всей структуры национальных хозяйств. В каждой отрасли, участвующей в период интеграции в системе международного разделения труда, должны создаваться материальные условия для закрытия неэффективных производственных звеньев и концентрации производства на предприятиях оптимальных размеров. Эта политика обеспечивает сбережение материальных и трудовых ресурсов в рамках отдельных отраслей, а сумма этих величин дает экономию в масштабах всей страны. Короче говоря, в стране возникает оптимальная структура национальной экономики.

Многочисленные поиски критерия оптимальности народного хозяйства привели экономистов разных стран к выводу, что искомым показателем является такая структура экономики, которая создает наилучшие условия для экономического роста. Иными словами, оптимальная структура национальной экономики страны представляет собой такую совокупность отраслей, в каждой из которых решающую роль играют предприятия оптимальных размеров. По идее эти хозяйствующие субъекты должны производить основную массу продукции данной отрасли. И независимо от того, предназначена ли она для внутреннего или для внешнего потребления, эта продукция будет производиться при наименьших затратах капитальных, материальных и трудовых ресурсов. Развитию во всех интегрирующихся странах предприятий оптимальных размеров может способствовать экономическая политика их правительств. Они должны исходить из принципа: чем больше в экономике каждой сотрудничающей страны оптимиза-

ции, тем больше во всем сообществе интеграции. Создать конкурентоспособные предприятия — это конечная задача оптимизации производства и всей структурной политики интегрирующихся стран.

Реальная интернационализация производства стихийно осуществляться не может. Жизнь убедительно показала, что для того, чтобы между любыми странами происходило реальное обобществление производства, необходимо сознательно реализовать процесс развития международного регионального разделения труда и международной производственной кооперации, руководствуясь при этом определенными экономическими ориентирами. Поэтому самая важная основополагающая особенность интеграционного этапа развития экономического сотрудничества европейских стран состояла в том, что оно обязательно предполагало политическое решение сторон о переводе взаимного разделения труда на новый уровень и широкого развития международной производственной кооперации. Без политических акций такой переход был бы невозможен. Чтобы МРТ действительно поднялось на интеграционную ступень, необходимо решение правительств заинтересованных стран, участвующих в этом процессе, о преодолении всех экономических преград на этом пути — производственных, торговых, валютных, таможенных и др. Нельзя добиться реального обобществления производства в международном масштабе, если не будет принято политическое решение о таможенной политике заинтересованных стран, о размерах производства той или иной продукции в каждой интегрирующейся стране, если не будут затронуты вопросы о квотах экспорта, о ценах на продукцию и другие экономические проблемы. Короче говоря, переход международного регионального разделения труда на интеграционный этап обязательно предполагает сознательное совместное регулирование правительствами заинтересованных стран многих внешнеэкономических акций и изменение национальных процессов воспроизводства в соответствии с этими акциями.

Исходя из того, что курс на интеграцию предполагал развитие реального обобществления производства, можно дать и определение самой интеграции. По нашему мнению, *экономическая интеграция представляет собой обобществление производства на международном уровне посредством сознательного регулирования правительствами участвующих в ней стран взаимного разделения труда и международной производственной кооперации.* Такого рода обобществление находит свое выражение в повышении эффективности производства каждой страны до примерно усредненного уровня в масштабах регионального сообщества государств и формировании оптимальной структуры их национальной экономики.

В проблеме интеграции интерес представляет и вопрос об отношении интегрирующихся стран к третьим странам. Если рассматривать экономическую интеграцию стран Западной Европы, то она задумывалась именно как региональное обобществление производства. Тем не менее мы очень часто в экономической литературе и особенно в периодической печати сталкивались с утверждением, что эта интеграция не изолируется от стран с иным социальным строем, не отгораживается от них непреодолимыми барьерами. Конечно, полной изоляции интегрирующихся партнеров от третьих стран не было. Например, с западноевропейскими странами достаточно тесно сотрудничают другие государства мира. Но все же обычные экономические связи нельзя отождествлять с интеграцией, так как у любой интеграции есть какая-то экономическая грань, отгораживающая ее участников от третьих стран.

Принципиальная разница между участниками экономической интеграции и неинтегрирующимися, но сотрудничающими с ними государствами состоит в том, что первые ставят задачу повышения эффективности функционирующих предприятий до высокого уровня как на своей территории, так и во всем интегрирующемся содружестве, в то время как вторые заботятся о своих индивидуальных интересах и не являются союзными или договорными партнерами по повышению эффективности во всей группе сотрудничающих государств. Аутсайдеры не берут на себя никаких обязательств по перестройке всей структуры своей экономики, по доведению затрат ресурсов до определенного установленного уровня и других экономических показателей, которые являются признаком интегрирующегося коллектива государств. Вот почему, хотя страны Западной Европы и не представляют изолированной организации, но, вступив на путь интеграции, они должны действовать обособленно в определенном смысле слова. Предполагается, что эти государства будут сотрудничать не просто на основе развития международного разделения труда и международной производственной кооперации, но на базе развития этих кардинальных путей обобществления международного производства в направлении скорейшего повышения производительности труда, роста эффективности производства во всех странах сообщества. Изоляции от мира не было, но определенное экономическое обособление налицо.

### 3. ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Региональная интеграция, или реальная интернационализация, производства в своем развитии проходит ряд ступеней — зону сво-

бодной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и политический союз. У всех этих ступеней, или видов, интеграции есть общая характерная особенность. Она состоит в том, что между странами, вступившими в тот или иной вид интеграции, устраняются определенные экономические барьеры. Вследствие этого в пределах интеграционного объединения складывается единое рыночное пространство, где развертывается свободная конкуренция. Под действием рыночных регуляторов — цен, процентов и т.д. — на этом едином пространстве возникает более эффективная территориальная и отраслевая структура производства. Благодаря этому все страны выигрывают на повышении производительности труда, а также на экономии расходов на таможенный контроль за внешнеэкономическими связями. В то же время каждая ступень, или вид, интеграции имеет специфические черты.

В условиях *Зоны свободной торговли* страны добровольно отказываются от защиты своих национальных рынков только в отношениях со своими партнерами по данному объединению, а по отношению к третьим странам они выступают не коллективно, а индивидуально, т.е. сохраняют своей экономической суверенитет. С третьими странами каждый участник зоны свободной торговли устанавливает собственные тарифы. Такой вид интеграции применяется странами ЕАСТ, НАФТА и другими интеграционными группировками.

Специфическим видом региональной интеграции выступает *Таможенный союз*. В рамках этого интеграционного объединения внешнеторговые связи его членов с третьими странами определяются коллективно. Так, участники Союза возводят совместно единый тарифный барьер против третьих стран. Это дает возможность более надежно защитить формирующееся единое региональное рыночное пространство и выступать на международной арене в качестве сплоченного торгового блока. Но при этом участники данного интеграционного объединения теряют часть своего внешнеэкономического суверенитета. Подобный вариант интеграции первоначально осуществлялся в рамках Европейского Союза западноевропейских стран.

Третьей ступенью развития интеграционных объединений является *Общий рынок*. Здесь все характеристики Таможенного союза сохраняют свое значение. Кроме того, в рамках Общего рынка устраняются ограничения на перемещение различных факторов производства, что усиливает экономическую взаимозависимость стран — членов данного вида интеграционного объединения.

Общий рынок ЕС был в основном создан в конце 60-х гг. Но свободы передвижения через границы государств товаров, услуг, капиталов и рабочей силы оказалось мало для формирования зрелого единого рыночного пространства. По мнению европейских экспертов, для этого надо осуществить следующие мероприятия:

выравнивать уровни налогов;

устранить бюджетные субсидии отдельным предприятиям и тем более целым отраслям;

преодолеть различия в национальных трудовых и хозяйственных законодательствах;

унифицировать национальные технические и санитарные стандарты;

скоординировать национальные кредитно-финансовые структуры и системы социальной защиты.

Осуществление этих мероприятий и дальнейшая координация национальной налоговой, антиинфляционной, валютной, промышленной, сельскохозяйственной и социальной политики участников данного интеграционного объединения приведет к созданию зрелого единого внутреннего рынка стран Европейского Союза. Эту ступень интеграции принято называть *Экономическим союзом*. Практика ЕС показала, что Экономический союз, который предполагалось построить к концу 70-х гг., не удалось создать до сих пор. С целью ускорения формирования этого союза страны ЕС в декабре 1991 г. в г. Маастрихте приняли решение ускорить выполнение указанных выше мероприятий, а также с 1 января 1999 г. ввести единую европейскую валюту, создать к этому времени единый Европейский банк, ввести единые паспорта, дипломы и другие официальные документы.

Формирование Экономического союза идет значительно медленнее, чем Таможенного союза или Общего рынка. Но оно идет. По мере развития Экономического союза в странах складываются предпосылки для высшей ступени региональной интеграции — *Политического союза*. Этот вид региональной интеграции предполагает превращение зрелого единого рыночного пространства в целостный хозяйственно-политический организм. При переходе от Экономического союза к Политическому взаимные внешнеэкономические связи участвующих в нем стран переходят во внутригосударственные экономические отношения и проблема международных экономических отношений в рамках данного региона перестает существовать.

Институциональная структура возможного политического союза пока недостаточно ясна. Вероятно, она будет иметь много

разновидностей в зависимости от исторических и социопсихологических условий того или иного региона. Однако в самых общих чертах речь идет о возникновении нового многонационального субъекта мирохозяйственных и международных политических отношений, который выступит с единой экономической и внешнеполитической позиции, выражающей интересы и политическую волю всех участников этого союза. Фактически готовится создание нового огромного государства.

Развитие интеграционных процессов намечается и на постсоветском пространстве. Здесь существуют объективные условия для укрепления хозяйственных связей государств СНГ, для развития между ними экономической интеграции. Назовем лишь некоторые из этих условий. Во-первых, на Россию все еще приходится значительная часть внешнеэкономических связей бывших советских республик. Во-вторых, прошедшие годы показали, что их быстрая переориентация на Запад невозможна. В-третьих, между странами СНГ сохранилась производственно-технологическая, культурная, языковая общность, единая система образования, информационная система, научно-исследовательская сфера. С другой стороны, существует немало факторов, препятствующих развитию интеграции. В частности, в странах Содружества имеют место различия в степени проведения реформ, что создает качественно разнородную экономическую среду. Имеет место и политическая разнонаправленность отдельных бывших советских республик. И все же, несмотря на это, интеграционные программы разрабатываются в нескольких странах СНГ, и не исключено, что в недалеком будущем этот процесс наберет полную силу и завершится созданием их Экономического союза.

#### **4. СУБОРДИНАЦИЯ КАТЕГОРИЙ МРТ, МКЦ, ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ**

В экономической литературе часто можно встретить утверждение, что «экономическая интеграция основана на интернационализации хозяйственной жизни». Но из тезиса, высказанного в такой форме, мало что можно уяснить. Чтобы понять закономерности развития МЭО, необходимо сопоставить содержание таких категорий, как международное разделение труда, международная кооперация производства, интернационализация производства и экономическая интеграция.

Начнем с *международного разделения труда*. С пользой для понимания сути дела напомним, что МРТ — это система или способ организации производства, при которой страны специализируются на

изготовлении определенных товаров и обмениваются ими. Результатом международного разделения труда является развитие общественного характера производства в международном масштабе, международного обобществления производства, т.е. интернационализации производства. При этом интернационализация может идти между двумя — тремя — пятью или всеми странами мировой экономики.

Что касается *международной кооперации производства*, то она, как отмечалось выше, представляет собой такую форму организации производства, в которой люди совместно трудятся в одном и том же или разных процессах производства, связанных между собой. По мере развития МКП усиливается общественный характер производства в международном масштабе через развитие самих международных предприятий — фирм, компаний, международных и транснациональных корпораций, т.е. углубляется интернационализация производства.

Как видим, *интернационализация производства* есть закономерный результат развития МРТ и МКП. При этом интернационализация производства может иметь формальный и реальный характер. Формальная интернационализация представляет собой такое международное обобществление производства, когда экономические связи между странами устанавливаются на основе международного разделения труда или международной кооперации производства, не обусловленных при этом какими-либо параметрами по развитию производственных предприятий. В этом случае страны трудятся друг на друга, но результаты в аналогичных отраслях разные.

В противоположность формальной реальная интернационализация предполагает выравнивание экономических параметров стран — участниц МЭО. В настоящее время реальная интернационализация осуществилась только в региональном масштабе в виде *интеграции* группы стран. Интеграция представляет более высокий уровень международного обобществления производства, чем формальная интернационализация. Интеграцию может по экономическим показателям превзойти только реальная интернационализация. Но реальной интернационализации в мире пока не существует. Ее производственные предпосылки создаются развитием таких сообществ, как ЕС, ЕАСТ, НАФТА, общие рынки в Латинской Америке, в Африке и других местах. Но это лишь производственные предпосылки. Слияние всех этих сообществ в единую мировую экономику дело весьма отдаленного будущего, так как оно может произойти лишь при формировании единых социально-экономических систем во всех странах мира и при принятии ими соответствующего политического решения.

**Лекция 18**  
**РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА**  
**РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**1. ОБОРОТ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**

По объему международного товарооборота Россия занимала ведущее место среди республик, ранее входивших в состав СССР. Так, в общесоюзном объеме импорта ее доля составляла 65%, а в экспорте — 80%<sup>1</sup>. Сегодня Россия провозглашена в политическом плане правопреемницей бывшего единого союзного государства в отношениях с другими странами мирового сообщества. Но таковой она фактически является и в сфере международного экономического сотрудничества, наследуя закономерности, которые были свойственны многим аспектам внешнеэкономических связей бывшего Советского Союза. Каковы же итоги развития внешнего товарооборота нашей страны за последнее время?

Как известно, экономический рост страны определяется масштабами физического объема ее национального дохода. Главными же факторами увеличения национального дохода являются вовлечение новых тружеников в производство и повышение производительности труда занятых в нем рабочих. Иными словами, темпы экономического роста страны зависят от уровня развития производительных сил, т.е. от ее технической способности организовать новое число рабочих мест, от степени эффективности использования имеющихся в стране технических и природных ресурсов, от ее возможностей увеличивать производительность труда занятых рабочих.

Важнейшими средствами повышения производительности труда являются совершенствование организации производства, внедрение новой техники и технологии, сокращение сроков капитального строительства, улучшение качества продукции и т.д. В то же время рост производительности труда в огромной степени зависит от характера социально-экономических отношений. Чем прогрессивнее общественный строй страны, тем лучше она может использовать имеющиеся в ее распоряжении рабочую силу, средства производства и природные богатства и тем самым обеспечить более быстрые темпы развития народного хозяйства. Именно поэтому в России проводится реформа, основной целью которой является коренное преобразование существовавших ранее экономических отношений.

Придавая исключительно важное значение увеличению производительности труда как решающему фактору ускорения развития на-

---

<sup>1</sup> Внешняя торговля. 1993. № 2 С 44

родного хозяйства, российское Правительство однако не ограничивается этим. Оно подчеркивает, что экономический рост страны может быть обеспечен и за счет экстенсивных факторов — создания новых предприятий, расширения и реконструкции старых заводов и фабрик.

Основными источниками экономического развития Российской Федерации являются ее внутренние ресурсы — наличие достаточного количества рабочей силы, имеющийся крупный промышленный потенциал, значительные запасы нефти, газа, угля и других полезных ископаемых. Несмотря на это, Россия не замыкается в своих собственных границах, не избегает установления различных форм экономических отношений с иностранными государствами. В частности, Российская Федерация стремится поддерживать торговые связи как можно с большим числом зарубежных стран независимо от того, какой общественный строй господствует в них. При этом российское Правительство исходит из экономической целесообразности развития этих связей, которые в конечном счете содействуют более высокой производительности труда во всех отраслях народного хозяйства.

О степени развития отечественной внешней торговли можно судить по данным нижеследующей таблицы.

*Таблица*

**Внешняя торговля России в 1992—1996 гг. (млрд. долл. в текущих ценах без неорганизованной торговли)<sup>1</sup>**

| Показатели | 1992 | 1993 | 1994  | 1995  | 1996  |
|------------|------|------|-------|-------|-------|
| Оборот     | 96,6 | 95,3 | 105,6 | 126,6 | 132,5 |
| Экспорт    | 53,6 | 59,2 | 66,9  | 79,9  | 87,0  |
| Импорт     | 42,9 | 36,1 | 38,7  | 46,7  | 45,5  |
| Сальдо     | 10,7 | 23,1 | 28,2  | 33,2  | 41,5  |

Как видим, за прошедшие годы в развитии внешней торговли можно выделить два разных периода. В течение 1992—1993 гг. произошло сокращение российского внешнеторгового оборота. Его падение было обусловлено рядом причин. На наш взгляд, самая важная из них — распад Советского Союза, вызвавший слом системы управления внешнеэкономическими связями некогда единой страны. Среди других дестабилизирующих обстоятельств — спад промышленного производства в России, ухудшение конъюнктуры мирового рынка, на котором повысились цены на товары, составляющие основную часть импорта России. Объяснение этого падения нужно искать и в том, что более чем в два раза сократились государственные расходы на цент-

<sup>1</sup> Экономика и жизнь. 1997 № 13. С. 126.

рализованнный импорт, в проведении политики ограничения внешних заимствований и сдерживания кредитования, в динамике курса рубля, затруднявшей приобретение валюты импортерами, во введении налога на добавленную стоимость на импортные товары.

В период 1994—1996 гг. наблюдался постоянный рост товарооборота России. В 1994 г. он вырос более чем на 10 млрд. долл., в 1995 г. — на 21 млрд. долл., а в 1996 г. — на 4 млрд. долл. Увеличение российского товарооборота было обусловлено рядом факторов. Во-первых, ростом физического объема экспорта товаров. Например, если в 1992 г. было экспортировано 66 млн. т нефти, то в 1996 г. — 126 млн. т. Во-вторых, повышением мировых цен на российскую экспортируемую продукцию, что обеспечило три четверти прироста стоимостных объемов экспорта в 1995 г. и более половины его прироста в 1996 г. В-третьих, заметным изменением внешнеэкономической политики. Во второй период развития российской внешней торговли произошло заметное ослабление нетарифных и тарифных механизмов регулирования экспорта. Так, если в начале 1993 г. квотированием и лицензированием охватывалось 77% экспорта, то к концу 1996 г. они распространялись только на 12% экспортируемой продукции, а экспортные пошлины были отменены уже с 1 июля 1996 г. В целом российский экспорт достиг отметки 87 млрд. долл.<sup>1</sup>

Внешнеторговый оборот России рос и за счет импорта, но не в такой степени. В 1995 г. по сравнению с 1993 г. импорт увеличился на 10,6 млрд. долл. Однако в 1996 г. он уменьшился по сравнению с предыдущим годом, составив всего лишь 45,5 млрд. долл. На замедленное развитие импорта оказали существенное влияние такие факторы, как сложная ситуация в сфере платежей, товарное насыщение внутреннего рынка и снижение платежеспособного спроса населения. Кроме того, Правительство Российской Федерации проводило активную работу по защите отечественных производителей от иностранных конкурентов. В частности, оно приняло постановление о введении с 1 января 1997 г. квот на импорт водки и этилового спирта из пищевого сырья. Обвальнй импорт этих продуктов привел к тому, что на внутреннем рынке России доля отечественной водки сократилась до 24%, а предприятия спиртовой промышленности оказались загруженными менее чем наполовину. В результате такой либерализации внешней торговли федеральный бюджет лишился 27 трлн. руб.<sup>2</sup>

Следует отметить, что Россия развивает внешнюю торговлю со всеми регионами и странами мира, имеющими разный экономичес-

---

<sup>1</sup> Экономика и жизнь. 1997 № 13. С. 26

<sup>2</sup> Внешняя торговля. 1997 № 1—3. С. 63

кий и социальный строй. Это означает, что ее участие в международном разделении труда носит не замкнутый, а глобальный характер. Такой подход к установлению торговых контактов стал своего рода гарантией национальной экономики от возможных политических зигзагов руководителей отдельных стран или от коммерческих и валютно-финансовых кризисов, нередко потрясающих мировое хозяйство. Иными словами, глобальный подход обеспечивает отечественным предприятиям, а также внешнеторговым объединениям большую маневренность на международной экономической арене. Универсальный характер внешнеэкономических отношений имеет большое государственное значение, так как он упрочивает материальный фундамент политики развития международного политического сотрудничества, укрепляет связи Российской Федерации с соседями и другими государствами и способствует улучшению политического климата в мире в целом.

В то же время в эпоху самостоятельного развития России произошли заметные изменения в географических направлениях ее внешней торговли. Напомним, что в 1990 г. из общего объема советского внешнеторгового оборота примерно 60% приходилось на так называемые социалистические страны, в том числе страны СЭВ — 56%, на промышленно развитые страны — 30% и около 10% — на развивающиеся государства<sup>1</sup>. Теперь четко обозначились иные азимуты в географической структуре внешнеторгового оборота России. Так, в 1995 г. в ее экспорте доля промышленно развитых стран возросла до 67%, а бывших стран СЭВ упала до 13%<sup>2</sup>. Причина таких крупных перемен кроется в самом механизме реализации внешнеторговых операций. В настоящее время мы поддерживаем торговые отношения с платежеспособными партнерами и перестали поставлять товары в малосостоятельные страны, сделки с которыми ранее осуществлялись на основе кредитов.

Кроме того, в годы реформы в географической структуре российской внешней торговли появились новые направления — страны дальнего зарубежья и страны СНГ. В 1996 г. на первую группу стран пришлось 82,2% всего российского внешнеторгового оборота, а на страны СНГ — 17,8%<sup>3</sup>. Эта пропорция вряд ли изменится в ближайшее время. Дело в том, что на пути роста российского товарооборота со странами СНГ стоят серьезные препятствия — систематические неплатежи за российские энергоносители и отсутствие достаточного выбора качественных товаров в странах Содружества.

---

<sup>1</sup> Внешние экономические связи СССР. Стат. сб. М., 1991.

<sup>2</sup> Экономист 1996 № 5. С. 39

<sup>3</sup> Экономика и жизнь 1997 № 13 С. 26.

Среди внешнеторговых партнеров ведущее место в экспорте новой России заняли Украина, Германия, США, Китай, Италия, Великобритания, Япония, Франция. Высокими темпами развивается экспорт в страны Юго-Восточной Азии — Южную Корею, Сянган, Сингапур. Что касается импорта, то и здесь четко обозначился тот же самый уклон. В российском импорте значительно выросла роль промышленно развитых стран. Наибольшие объемы импорта пришлось на Германию, США, Италию, Великобританию, Францию, а также Китай. О роли отдельных государств в экспортно-импортных операциях России можно судить конкретно по данным нижеследующей таблицы.

Таблица

Основные торговые партнеры России в 1995 г. (млн. долл.)<sup>1</sup>

| Страны         | Экспорт | Импорт | Сальдо  |
|----------------|---------|--------|---------|
| Украина        | 7149,0  | 6616,6 | 532,4   |
| Германия       | 6199,0  | 6536,4 | - 337,4 |
| США            | 4315,2  | 2647,9 | 1667,4  |
| Италия         | 3376,3  | 1850,6 | 1525,7  |
| Великобритания | 3065,6  | 1099   | 1966,1  |
| Китай          | 3371,4  | 865,4  | 2506,0  |
| Япония         | 3172,8  | 762,5  | 2410,2  |
| Франция        | 1518,7  | 1073,7 | 445,0   |
| Канада         | 121,3   | 222,4  | - 101,1 |

Приведенные выше данные о развитии внешней торговли нашей страны показывают, что эта сфера деятельности давно стала постоянным фактором функционирования российской экономики. Однако рост объема внешней торговли еще не свидетельствует об увеличении ее удельного веса в системе расширенного национального воспроизводства. Взятый изолированно от других факторов масштаб объема внешней торговли не является убедительным аргументом для подобного утверждения. Дело в том, что в жизни рост внешнеторгового оборота может происходить параллельно с увеличением отечественного производства. В таком случае удельный вес внешней торговли в системе национального расширенного воспроизводства останется неизменным. Вследствие этого для выявления подлинной роли внешней торговли в системе национального расширенного воспроизводства необходимо знать фактическое соотношение между

<sup>1</sup> Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. Головой сб. за 1995 г. М., 1996. С 6—8.

динамикой внешнеторгового оборота и динамикой национального производства. Такое соотношение можно установить путем сравнения темпов роста внешней торговли с темпами увеличения валового внутреннего продукта (ВВП) или национального дохода страны. Так вот, за период реформы с 1992 по 1996 г. реальный ВВП Российской Федерации уменьшился на 28%, а физический объем экспортных поставок возрос на 42%. При этом интересно отметить, что среднегодовые темпы прироста физического объема экспорта в период 1993—1996 гг. составляли более 9%, а ежегодные темпы снижения ВВП — 8%<sup>1</sup>. Это означает, что развивающаяся экспортная деятельность смягчала глубину кризисных явлений в российской экономике в период ее перехода к рыночной системе функционирования.

## 2. ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА

Одним из важнейших моментов, характеризующих развитие торговли, является состояние ее структуры, т.е. соотношение между удельным весом различных товарных групп экспорта и импорта. Коснемся сначала структуры экспорта.

Многолетней отличительной чертой товарной структуры отечественного экспорта является высокая доля в ней топливно-сырьевых товаров. В 1996 г. на эту группу товаров приходилось 90% общего объема экспорта. Россия вывозит черные и цветные металлы, необработанные алмазы, продовольственное и кожевенное сырье, древесину и целлюлозу. Но наиболее видное место в продажах за рубеж занимают энергоносители, удельный вес которых в общем объеме экспорта достигает 45%. Что касается машин и оборудования, то на их долю приходится свыше 9% всех зарубежных поставок<sup>2</sup>.

В связи с преобладанием в российском экспорте топливно-сырьевых товаров следует сказать, что развитые в промышленном отношении страны также могут вывозить за границу весьма прибыльно как сельскохозяйственную продукцию, так и различное промышленное сырье и топливо. Но все же в экспорте индустриальных государств преобладают машины и другие готовые изделия, что имеет в рамках международного разделения труда целый ряд преимуществ. Взять, к примеру, вопрос о транспортных расходах. Чем выше степень обработки материалов и товаров, поставляемых той или иной страной на внешний рынок, тем меньше средств ей приходится тратить на их транспортировку. Понятно, что если в вывозе страны

---

<sup>1</sup> Экономика и жизнь 1997. № 13 С 26.

<sup>2</sup> БИКИ 1997 20 февраля С 3.

преобладают продукты добывающей промышленности и сельского хозяйства, то товарная структура ее внешней торговли, хотя бы с точки зрения величины транспортных расходов, носит неудовлетворительный характер. В том случае, когда в экспорте страны превалируют предметы обрабатывающей промышленности, она получает экономию на этих расходах. Российская Федерация специализируется в значительной мере на производстве громоздких топливно-сырьевых товаров и при их поставках иностранным партнерам несет значительные транспортные расходы.

Пожалуй, еще более отрицательным, чем большие затраты на перевозку, результатом такой отсталой структуры экспорта является порождаемая ею неблагоприятная общая атмосфера для развития научно-технического прогресса. В самом деле, превосходство в экспорте топливно-сырьевых товаров ослабляет внешние стимулы к ускоренному развитию научно-технического прогресса. Сырье есть сырье, которое всегда можно продать на мировом рынке в его, так сказать, природном виде. Напротив, чтобы поставлять за границу машины, их постоянно нужно совершенствовать, иначе выдержать конкуренцию других производителей не удастся. Поскольку Россия получает большие доходы от экспорта топливно-сырьевых товаров, то в стране слабо стимулируется создание условий для ускоренного развития обрабатывающих отраслей промышленности, для повышения в отечественном экспорте доли машин, оборудования и других готовых изделий. По этому показателю мы отстаем не только от западных государств, но и от всех восточноевропейских стран. Кстати, в послевоенные годы Советский Союз поставлял последним машины и оборудование для восстановления разрушенных в ходе военных действий предприятий и для создания новых заводов и фабрик в процессе осуществления политики индустриализации. А затем он превратился в рынок сбыта машин и оборудования, производимых этими странами.

Для характеристики качественной стороны участия России в международном разделении труда не менее важное значение имеет также анализ товарной структуры ее импорта. Особенность этой структуры в 1996 г. состоит в том, что удельный вес машин, оборудования и транспортных средств по-прежнему занимает первое место в списке импортируемых товаров. Однако доля этой группы товаров в импорте сократилась с 34% в 1995 г. до 32% в 1996 г.<sup>1</sup> Кроме продукции машиностроения в импорте России продовольствие и сырье для его производства составляет до 30%, изделия легкой промышленности —

---

<sup>1</sup> БИКИ 1997. 20 февр. С. 3.

до 15%, химикаты — до 10%<sup>1</sup>. Незначительная часть импорта приходится на продукты добывающих отраслей промышленности.

Разрыв между импортом товаров, выпускаемых обрабатывающими отраслями промышленности, и импортом товаров, производимых предприятиями добывающих отраслей, по-прежнему остается большим. Этот факт, кстати сказать, сам по себе не несет для страны какой-либо отрицательной нагрузки. В самом деле, нет ничего удивительного в том, что Россия ввозит много машин, оборудования, транспортных средств и других товаров обрабатывающей промышленности. Практически доля этих товаров в структуре импорта может превышать и тот уровень, о котором речь шла выше. Однако в сложившихся специфических условиях упомянутый разрыв оказывает неблагоприятное воздействие на отечественную экономику. Это объясняется тем, что импорт машин и оборудования компенсируется поставками топливно-сырьевых товаров, запасы которых ограничены и их добыча ушла в основном в труднодоступные регионы страны.

### **3. НАПРАВЛЕНИЯ БАЛАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**

Для оценки характера внешней торговли России важное значение имеет состояние ее балансирования. Это необходимо знать как с точки зрения масштабов притока или оттока финансовых ресурсов, так и с позиций зависимости отечественного процесса расширенного воспроизводства от возможностей иностранных партнеров поглощать товары данной страны или, наоборот, обеспечивать ее сырьем, машинами, продовольственными или другими полезными ей продуктами труда.

Характерной особенностью прошедших пяти лет было наличие положительного сальдо торгового баланса страны за счет опережающего роста экспортных поставок над импортными закупками. В 1996 г. положительное сальдо возросло по сравнению с 1995 г. на 8,3 млрд. долл. и достигло рекордной величины в 41,5 млрд. долл. Это означает, что коэффициент несбалансированности внешнеторгового оборота России, представляющий собой отношение чистого сальдо к обороту, сейчас превысил 31% против 11% в 1992 г. Соответствующий показатель в Германии составил 8%, в США — 13%, а в Японии — 14%. Неуклонное наращивание положительного сальдо торгового баланса в годы проведения радикальных экономических реформ имеет важное значение для формирования доходной части

---

<sup>1</sup> Международные экономические отношения / Под ред. В. Рыбалкина. М., 1997. С. 60

федерального бюджета. Достаточно сказать, что в 1996 г. поступления различного рода платежей по экспортно-импортным операциям находились примерно на уровне 17% всех федеральных доходов.

Следует также отметить, что в 1996 г. положительное сальдо на 96% сформировалось на основе торговых отношений со странами дальнего зарубежья. Но в то же время улучшилось и соотношение экспортно-импортных операций и со странами СНГ. С этой группой стран положительное сальдо торгового баланса России составило 1,5 млрд. долл. и удвоилось по сравнению с 1995 г.<sup>1</sup>

Для финансовой оценки состояния внешней торговли России большой интерес представляет анализ ее балансирования по группам стран и по отдельным государствам. Возьмем, к примеру, российские торговые связи с определенными объединениями стран.

В таможенной статистике России в 1995 г. применялось распределение внешней торговли по следующим группам стран: СНГ, ОЭСР, ЕС, ЕАСТ, ОПЕК, страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и страны Прибалтики. Сделаем необходимое уточнение странового состава каждой из указанных групп.

Так, членами СНГ являются: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина.

Участниками Европейского Союза (ЕС) в настоящее время считаются: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция и Швеция.

В состав Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) ныне включаются: Лихтенштейн, Швейцария, Исландия и Норвегия.

В группу стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) входят: страны ЕС, ЕАСТ, а также Австралия, Канада, Новая Зеландия, Турция, США и Япония.

Членами Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК) являются: Алжир, Ливия, Ирак, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, Нигерия, Габон, Иран, Индонезия, Венесуэла и Эквадор.

К странам Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) относятся: Албания, Болгария, Босния и Герцеговина, Венгрия, Македония, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Хорватия, Чехия и Югославия.

В группу стран Прибалтики включаются: Латвия, Литва и Эстония.

---

<sup>1</sup> Экономика и жизнь. 1997. № 13 С 26.

Балансирование торговых связей России с названными выше отдельными группами государств представлено на нижеследующей таблице.

Таблица

Торговый баланс России по группам стран в 1995 г., млн. долл.<sup>1</sup>

| Показатели по группам стран | Стоимость, млн. долл. | Удельный вес, в % к итогу |
|-----------------------------|-----------------------|---------------------------|
| Всего                       |                       |                           |
| Экспорт                     | 78 290,2              | 100                       |
| Импорт                      | 46 679,9              | 100                       |
| Сальдо                      | 31 610,3              |                           |
| СНГ                         |                       |                           |
| Экспорт                     | 14 561,7              | 18,6                      |
| Импорт                      | 13 525,0              | 29,0                      |
| Сальдо                      | 1036,7                |                           |
| ОЭСР                        |                       |                           |
| Экспорт                     | 39 430,8              | 50,4                      |
| Импорт                      | 23 273,1              | 49,9                      |
| Сальдо                      | 16 157,7              |                           |
| ЕС                          |                       |                           |
| Экспорт                     | 26 334,4              | 33,6                      |
| Импорт                      | 17 997,7              | 38,6                      |
| Сальдо                      | 8336,7                |                           |
| ЕАСТ                        |                       |                           |
| Экспорт                     | 3811,9                | 4,9                       |
| Импорт                      | 854,8                 | 1,8                       |
| Сальдо                      | 2957,1                |                           |
| ОПЕК                        |                       |                           |
| Экспорт                     | 1013,2                | 1,3                       |
| Импорт                      | 426,1                 | 0,9                       |
| Сальдо                      | 587,0                 |                           |
| Страны ЦВЕ                  |                       |                           |
| Экспорт                     | 10 664,3              | 13,6                      |
| Импорт                      | 5149,6                | 11,0                      |
| Сальдо                      | 5514,7                |                           |
| Страны Прибалтики           |                       |                           |
| Экспорт                     | 2287,0                | 2,9                       |
| Импорт                      | 1053,5                | 2,3                       |
| Сальдо                      | 1233,5                |                           |

<sup>1</sup> Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. Годовой сб. за 1995. М., 1996. С. 5.

Как видим, по опубликованным официальным данным российский внешнеторговый оборот в 1995 г. сводился со значительным превышением со всеми объединениями стран. Особенно большим оно оказалось с группой стран Организации экономического сотрудничества и развития. Обращает также внимание и тот факт, что экспорт в государства ЕС превышал экспорт в страны СНГ и торговое сальдо с этим союзом государств было почти в восемь раз больше, чем с бывшими союзными республиками. Так что, с точки зрения финансовых итогов отечественной внешней торговли, Европейский Союз представляется своего рода показательным объединением, которое может стать примерным для отношений с другими группами стран. Но такой вывод относится лишь в целом ко всей группе стран ЕС. С отдельными же государствами Европейского Союза торговля России в 1995 г. была явно несбалансированной. Например, с Германией внешнеторговый дефицит нашей страны превысил 337 млн. долл.

#### 4. О ПЕРСПЕКТИВАХ РОСТА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА

Значительное увеличение объема внешнеторгового оборота бывшего Советского Союза в 70-е и первой половине 80-х гг. было обусловлено определенными факторами. Их знание и учет в практической деятельности, например, при определении перспектив развития внешней торговли в условиях реформации национальной экономики, имеет большое значение. Нужно подчеркнуть, что эти факторы многочисленны и далеко не однозначны. Среди них есть экономические и политические, внутренние и внешние, факторы кратковременного и долгосрочного действия. Назовем лишь некоторые из них.

Самым важным фактором роста внешнеторгового оборота страны выступает *политика государственного поощрения* участия предприятий, объединений и отраслей в международных экономических отношениях. Вовлечение их в процесс МРТ — могучее средство специализации промышленности в международном масштабе, роста производительности труда и повышения эффективности функционирования национальной экономики.

Стабильным фактором экономического порядка, обеспечивающим рост внешнеторгового оборота страны, было *расширение отечественного производства промышленной и сельскохозяйственной продукции*. Постоянно увеличивающийся экономический потенциал дал возможность бывшему СССР выделять для развития внешнеэко-

номических связей все большую долю материальных и финансовых ресурсов.

Одной из решающих причин роста внешнеторгового оборота единого советского государства с восточноевропейскими и другими странами СЭВ явилась *реализация мероприятий, предусмотренных различного рода международными соглашениями*. Так, в совместной программе углубления и совершенствования сотрудничества стран — членов СЭВ говорилось о том, что развитие взаимного разделения труда, специализация и кооперирование производства в условиях усиливающегося индустриального характера этих стран послужит основой развития их взаимной торговли. И это действительно так и произошло.

Наряду с названными выше существовали и другие мотивы развития внешнеторгового оборота нашей страны. Например, крупную роль в ускорении роста ее внешней торговли сыграло *повышение мировых цен на энергетические и сырьевые товары* в начале и в конце 70-х гг.

Как отмечалось выше, участие Российской Федерации в международном разделении труда в конечном счете находит свое выражение в данных внешней торговли, в росте ее внешнеторгового оборота. Но отсюда еще не следует, что это участие замыкается на подписании торговых контрактов разной продолжительности. Напротив, развитие международного разделения труда предполагает использование каждой страной разнообразных форм его реализации. Кроме обычных торговых контрактов в экономических отношениях бывшего Союза с зарубежными партнерами широко употреблялись соглашения о специализации и кооперировании производства в ведущих отраслях промышленности. Их преимущество по сравнению с обычными торговыми соглашениями состоит в том, что они не ограничиваются указанием объемов поставок, а предусматривают специализацию конкретных предприятий на производстве определенного продукта в устанавливаемых масштабах. Такие дополнительные пункты соглашений дают возможность странам определять объемы производства продукции на большой промежуток времени и, конечно, гарантируют сбыт этой продукции на рынках стран, подписавших подобные документы.

Широкое распространение получила и такая форма реализации международного разделения труда, как сотрудничество разных стран в возведении объектов на нашей территории на компенсационной основе. На этом принципе были, например, сооружены Кимбаевский асбестовый комбинат, Усть-Илимский целлюлозно-бумажный завод и другие предприятия. Создание такого рода объек-

тов ведет, с одной стороны, к росту внешнеторгового оборота, когда идет поставка оборудования и необходимых товаров при их сооружении, а с другой стороны, когда в счет оплаты этих поставок страны-кредиторы принимают продукцию построенных предприятий.

В отношениях России с некоторыми странами мирового сообщества получила распространение в последнее время и такая форма реализации международной кооперации производства, как соглашения о формировании совместных предприятий на территории стран-партнеров. На российской земле к настоящему времени уже создано около 15 000 подобных предприятий. Многие из них заняты производством и сбытом продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

На рост российского экспорта существенное влияние может оказать развитие технического содействия зарубежным странам, осуществляемого либо на основе межправительственных соглашений, либо в порядке проявления инициативы отдельных фирм, участвующих в конкурентной борьбе за получение заказов на строительство хозяйственных объектов на коммерческих началах. Межправительственные соглашения о сооружении АЭС в Китае и Словакии, гидрокомплекса в Марокко, участие российских объединений в тендерах на модернизацию АЭС в Болгарии, на строительство газопровода в Алжире может обеспечить заказами множество отечественных заводов, проектных и монтажных предприятий. В связи с изменениями международной политической обстановки в ближайшее время грядет восстановление и развитие технического содействия с Ираком, Ливией и Югославией, что еще в большей степени умножит поставки российских машин и оборудования за рубеж.

Помимо рассмотренных форм вовлечение нашей страны в международные экономические отношения происходит и через иные виды сотрудничества. Между Россией и отдельными зарубежными странами заключаются соглашения о совместной разработке источников топлива и сырья, о предоставлении банковских кредитов и другие соглашения.

Итак, внешняя торговля может быть результатом большого числа видов экономического сотрудничества. Какие способы или формы применяются в данный момент, в каком соотношении, это зависит от конкретной экономической обстановки, от масштабности экономических связей с другими странами мира, от международной политической ситуации и других явлений.

Рациональное использование всех этих многочисленных и разнообразных факторов ведет к росту внешней торговли Российской Федерации. Однако нас интересуют не только тенденции развития внешнеторгового оборота, но и доля России в мировой торговле, а также уровень вовлечения отечественной экономики в международное разделение труда. По оценке российских экономистов, сейчас на Россию приходится около 1,3% мировой торговли против 2,6% в начале десятилетия. По этому показателю среди стран мирового сообщества она переместилась с 10 места в 1990 г. на 17—18 место в 1996 г. Ныне внешнеторговый оборот России составляет менее 10% от уровня США, 14% от уровня Германии, 19% от уровня Японии и 36% от уровня Канады<sup>1</sup>.

Конечно, у России имеются большие производственные возможности для увеличения ее доли в мировой торговле, но они не используются по разным причинам. Здесь не место выяснять их все, но все-таки необходимо упомянуть такую из них, как качество экспортируемой продукции. Пожалуй, это один из главных вопросов, решение которого будет способствовать увеличению доли нашей страны в мировой торговле.

Что касается уровня включения российской экономики в международное разделение труда, то об этом процессе можно судить в конечном счете по экспортной квоте в валовом внутреннем продукте. Если рассчитать долю экспорта на базе паритета покупательной способности валют, то в 1996 г. она составила 14% российского ВВП. Если же определять нашу экспортную квоту на основе официального валютного курса рубля, то она выросла с 4% в 1991 г. до 20% в 1996 г. Для сравнения укажем, что экспортная квота США составляет примерно 8%, а Японии — 9,5% валового внутреннего продукта. Это, конечно, не значит, что и в области экспорта мы оказались «впереди планеты всей». На наш взгляд, в настоящее время российская экспортная квота значительно завышена, что связано с падением производства и продолжающимися крупными масштабами вывоза продукции за рубеж. В 1996 г. из России было экспортировано 43% добытой нефти, 32% произведенных нефтепродуктов, 34% природного газа, 78% минеральных удобрений, более 88% целлюлозы, 20% древесины и 13% пиломатериалов<sup>2</sup>.

Ясно, что при восстановлении и расширении масштабов отечественного производства часть ныне экспортируемой продукции будет потреблена внутри страны, а экспортная квота России опус-

---

<sup>1</sup> Экономика и жизнь. 1997 № 13 С 26.

<sup>2</sup> Там же.

тится до своего нормального уровня где-то в пределах 10—12% от ВВП. И комплексовать по этому поводу нет никаких оснований. Практика показала, что крупные страны, имеющие высокий уровень экономического развития и большие массы населения, обладают емкими внутренними рынками, способными поглотить огромные массы товаров потребительского и производственного назначения, в том числе нефти и нефтепродуктов. Российская Федерация как раз и относится к таким странам.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Авдокушин Е.* Международные экономические отношения. М., 1996.
2. *Бабин Э. и Градобитова Л.* Новые тенденции в современных международных экономических отношениях развитых стран. М., 1992.
3. *Богомолов О.* Страны социализма в международном разделении труда. М., 1986.
4. *Буглай В., Ливенцев Н.* Международные экономические отношения. М., 1996.
5. *Герчикова И.* Международные производственные и научно-технические связи капиталистических фирм. М., 1982.
6. *Дегтярева О.* Организация и техника внешнеторговых операций. М., 1992.
7. *Завьялов П.* Кооперация в мире капитала. Международные аспекты промышленного кооперирования. М., 1979.
8. *Зубарев Н., Клышков И.* Механизм экономического роста ТНК. М., 1990.
9. *Иголкин А., Мотылев В.* Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. М., 1988.
10. *Киреев А.* Международная экономика. М., 1997.
11. *Линдерт П.* Экономика мирохозяйственных связей. М., 1992.
12. *Макконнелл К. и Брю С.* Экономикс. М., 1992. Т. 2.
13. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л. Красавиной. М., 1994.
14. Международные экономические отношения / Под ред. В. Рыбалкина. М., 1997.
15. Международные экономические отношения / Под ред. Б. Супруновича. М., 1995.
16. Международные экономические отношения / Под ред. Р. Хасбулатова. М., 1991.
17. Международные экономические отношения: проблемы и тенденции развития / Под ред. Н. Черкасова. ЛГУ, 1990.
18. *Носкова И., Максимова Л.* Международные экономические отношения. М., 1995.
19. Организация внешнеэкономических связей / Под ред. А. Коробкина. М., 1993.
20. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. И. Фаминского. М., 1994.
21. *Овчинников К.* Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. М., 1988.

22. *Пebro M.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М., 1994.
23. Политическая экономия / Под ред. В. Радаева. М., 1992.
24. *Степанов Ю.* Свободные экономические зоны в СССР. М., 1990.
25. Экономика внешних связей России / Под ред. А. Булатова. М., 1995.
26. *Якокка Л.* Карьера менеджера. М., 1990.

Учебное издание

**Константин Александрович Семенов**

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

**Курс лекций**

*Редактор Л.Б. Родкина*

*Переплет художника А.Л. Бондаренко*

*Художественный редактор Е.Ю. Молчанов*

*Корректор О.В. Механошина*

*Компьютерная верстка Т.А. Антоновой*

---

**Книги УИЦ «Гардарики»  
можно приобрести или заказать:**

107082, Москва, ул. Ф. Энгельса, д. 75, стр. 10  
(ст. метро «Бауманская»)  
Тел.: (095) 261-9624, 267-7650 Факс: (095) 261-6010  
*Опт, розница, книга—почтой, доставка*

Москва, ул. Знаменка, д. 10  
(ст. метро «Арбатская»)  
*Розница*

Санкт-Петербург, Невский пр-т, д. 85/11  
(вход с ул. Гончарной, д. 11)  
Тел.: (812) 168-4928  
*Опт, розница*

По каталогу «Книги. Учебные пособия. Товары»  
Агентства «Роспечать»  
Тел.: (095) 195-1451

По сводному аннотированному тематическому плану  
издания учебной литературы:  
117342, г. Москва, ул. Бутлерова, д. 17 «Б»,  
ЦКНБ (отдел учебной литературы)

---

ЛР № 066160 от 02.11.98.

Подписано в печать 27.07 99. Формат 60х90 1/16.  
Печать офсетная Усл. печ. л. 21 Гарнитура Таймс  
Доп. тираж I 5000 экз Заказ 126

УИЦ «Гардарики»  
101000, Москва, Лубянский пр., д. 7, стр. 1  
(095) 917-8042, 925-9019

Отпечатано в полном соответствии  
с качеством предоставленных диапозитивов  
в ОАО «Можайский полиграфкомбинат»  
143200, г. Можайск, ул. Мира, 93