

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА и международные экономические отношения

Под редакцией члена-корреспондента РАН,
доктора экономических наук
Р.И. Хасбулатова

Ч А С Т Ь I I

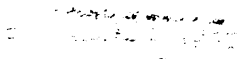


WORLD ECONOMY and International Economic Relations

Edited by
corresponding member of Russian Academy of Sciences,
D.Sc. (Economics), professor R.I. Khasbulatov

P A R T I I

*Recommended by the Council for Methodology
and Education in finance, accountancy
and world economy as a course-book
for students majoring
in «World Economy»*



MOSCOW

GARDARIKI

2006

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА и международные ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Под редакцией члена-корреспондента РАН,
доктора экономических наук Р. И. Хасбулатова

Ч А С Т Ь I I

Рекомендовано

*УМО по образованию в области финансов,
учета и мировой экономики в качестве учебника
для студентов, обучающихся по специальности
«Мировая экономика»*

МОСКВА
ГАРДАРИКИ
2006

УДК 339(07)
ББК 65.5я7
М64

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор **Т.Л. Воронова**;
доктор экономических наук, профессор **Б.М. Смитиенко**;
доктор экономических наук, профессор **И. П. Фаминский**

Коллектив авторов:

чл.-корр. РАН, д-р экон. наук, профессор **Р.И. Хасбулатов** — общая редакция, Предисловие, гл. 1-3;
гл. 5 (5.1-5.5, 5.8-5.12); гл. 6 (6.1-6.5, 6.8-6.10); гл. 7 (7.1, 7.3, 7.4); гл. 8-12 (12.1-12.12, 12.15, 12.16);
гл. 13(13.1, 13.3-13.5, 13.7, 13.8); гл. 14(14.1-14.4, 14.6); гл. 15-19; гл. 21; гл. 22 (22.1-22.4);
канд. экон. наук **В.А. Атаман** — гл. 25; канд. юр. наук **Т.Е. Бужигаева** — гл. 23;
д-р экон. наук **Я. Голубиовски** (Республика Польша) — гл. 5 (5.7); канд. экон. наук **Е.В. Захарова** —
гл. 22 (22.6); канд. экон. наук **С.В. Иванова** — гл. 22 (22.8, 22.9); д-р экон. наук **Е.А. Косарев** — гл. 22
(22.11 — в соавт.); **О. Кратофил** (Чешская Республика) — гл. 22 (22.10);
канд. экон. наук **А. Ландабасо** — гл. 12 (12.13); канд. экон. наук **Т.Е. Мигалева** — гл. 22 (22.5, 22.7);
канд. экон. наук **А.И. Михайлов** — гл. 4; канд. экон. наук **В.П. Морозов** — гл. 6 (6.7); гл. 13 (13.6);
канд. экон. наук **С.Ю. Муртузалеева** — гл. 14 (14.5); д-р экон. наук **А.А. Мхитарян** — гл. 22 (22.11 —
в соавт.); канд. филос. наук **Ю.Г. Пушкин** — гл. 7 (7.2); канд. техн. наук **Г.Н. Смирнов** — гл. 24;
д-р экон. наук **Г.И. Старченко** — гл. 6 (6.6); канд. экон. наук **Б.Е. Фрумкин** — гл. 12 (12.14);
д-р экон. наук **У. Хангине** (Швеция) — гл. 5 (5.6); чл.-корр. РАН, д-р экон. наук **В.Н. Шенгел** — гл. 20;
канд. экон. наук **А.В. Шкваря** — гл. 13 (13.2)

Мировая экономика и международные экономические отношения
М64 [в 2 ч.] Ч. 2 : учебник / под ред. чл.-корр. РАН, д-ра экон. наук, проф.
Р. И. Хасбулатова. — М.: Гардарики, 2006. — 718 с.: ил.

ISBN 5-8297-0281-9 (ч. 2) (в пер.)

Агентство СІР РГБ

В учебнике представлена общая теория мировой экономики и международных экономических отношений в условиях современного глобального капитализма. В части II дано описание международной финансовой системы и ее звеньев, рассматриваются проблемы, возникающие в современных условиях как следствие отставания институциональных изменений от процессов интеграции и глобализации. Осуществлен анализ современного состояния международной торговли, деятельности ТНК, развития региональных интеграционных групп и объединений, регулирующей деятельности международных учреждений и организаций. Исследуются тенденции мирового экономического развития и их динамика в глобальном и регионально-континентальном разрезе.

Для студентов, аспирантов, преподавателей, научных сотрудников, а также для всех, кто интересуется проблемами мировой экономики, международных экономических отношений и вопросами международного бизнеса.

УДК 339(07)

ББК 65.5я7

ISBN 5-8297-0281-9 (ч. 2)
ISBN 5-8297-0279-7

О «Гардарики», 2006
© Коллектив авторов, 2006

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел III. Интеграции в мировой экономике. Теория, развитие, политика

Глава 11. Экономические интеграции в современном мире:	
концепции, развитие, политика	39
11.1. Теория и содержание экономической интеграции.....	39
<i>Понятие экономической интеграции, ее интерпретации</i>	
11.2. Современные тенденции регионализации.....	41
<i>Особые предпосылки европейской региональной интеграции</i>	
11.3. Базовые положения теории интеграции.....	45
11.4. Многообразие форм интеграции.....	50
11.5. Европейские интеграции.....	51
11.6. Сущность экономической интеграции.....	53
<i>Многоярусная интеграция, источники развития</i>	
11.7. Региональная и глобальная интеграции.....	55
11.8. Типы и формы интеграции.....	56
<i>Принципы формирования. Типы. Международные региональные организации, действующие в Европе. Региональные объединения государств Центральной и Восточной Европы и Азии</i>	
11.9. От простых к сложным формам международной экономической интеграции	61
<i>МЭИ и свободные торговые (экономические, таможенные) зоны. Зона свободной торговли (ЗСТ). Таможенный союз (ТС). Единый (общий) рынок. Экономический союз (ЭС). Экономический и валютный союз (ЭВС)</i>	
11.10. Азиатско-восточноевропейский тип интеграции. Совет экономической взаимопомощи (СЭВ)	64
<i>Возникновение, развитие и распад. Содружество Независимых Государств (СНГ)</i>	
11.11. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).....	66
11.12. Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)	67
Резюме.....	68

Контрольные вопросы	70
Темы рефератов.....	71
Глава 12. Европейское экономическое сообщество —	
Европейский союз:эволюция, институты, политика	72
12.1. Становление объединеннойЕвропы.....	72
<i>Факторы, способствовавшие появлению ЕЭС.</i>	
<i>Концептуальные основы Европейского сообщества. Кадры.</i>	
<i>Подходы Жана Монне. Декларация Шумана</i>	
12.2. План объединения Европы или создания Общего рынка (план Шумана)	77
<i>Основные принципы Сообщества. Римский договор по созданию ЕЭС</i>	
12.3. Взаимосвязи между углублением интеграционных процессов и формированием условий для единого валютного рынка.....	82
<i>Экономические этапы становления Евросоюза</i>	
12.4. Соглашение ЕС — ЕАСТ о Европейском экономическом пространстве (ЕЭП)	84
12.5. Новая европейская интеграционная динамика после провала социалистической модели интеграции	85
<i>Законодательная база</i>	
12.6. От ЕЭС к Европейскому союзу (ЕС).....	88
<i>Маастрихтская сессия ЕЭС—ЕС</i>	
12.7. Принцип субсидиарности в Европейском союзе.....	91
12.8. Лиссабонская стратегия Евросоюза	94
12.9. Расширение ЕС: от 15 до 25 членов Союза	96
<i>Копенгагенские критерии</i>	
12.10. Шенгенское соглашение.....	97
12.11. Конституция Евросоюза и отношение к ней народов	98
12.12. Концепция Большой Европы М. Эмерсона.....	100
<i>История вопроса. Что такое Большая Европа ? Общие европейские пространства. Институты и организации. Большой Ближний Восток. Модель 1. Согласие. Модель 2. Пассивное вовлечение. Модель 3. Активное вовлечение. Модель 4. Недружественное вовлечение. Модель 5. Изменение режима с помощью силы</i>	
12.13. Европейский союз и его регионы: особенности взаимодействия.....	ПО
<i>Европейская региональная ассамблея. Трансрегиональные комплексы. Проект «региональной Европы». К единству через</i>	

разнообразии. Формирование механизма взаимодействия.

Гранты

12.14. Региональная политика ЕС и деятельность структурных фондов Евросоюза.....	120
12.15. Общая сельскохозяйственная политика.....	122
12.16. Социальная политика	123
Резюме.....	124
Контрольные вопросы	128
Темы рефератов	130
Глава 13. Интеграционные процессы в странах Азии, Африки и Латинской Америки	131
13.1. Особенности формирования интеграционных процессов в странах Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона.....	131
<i>Общие тенденции</i>	
13.2. Интеграционные процессы в Азии	132
<i>Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН)</i>	
13.3. Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК).....	138
<i>Идея глобальной интеграции в Восточной Азии</i>	
13.4. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС).....	140
<i>Организация деятельности АТЭС</i>	
13.5. Интеграционные процессы в арабских странах	145
<i>Союз арабского Магриба. Совет арабского сотрудничества (САС). Союз сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ). Европейская ориентация</i>	
13.6. Интеграционные группы в Африке.....	152
<i>Общая характеристика. Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС). Страны Восточной и Южной Африки. Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА). Южноафриканское сообщество развития (САДК). Экономическое сообщество центральноафриканских государств (ЕССАС). Центральноафриканский таможенный и экономический союз (ЮДЕАК). Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки</i>	
13.7. Экономические интеграции в Америке	166
<i>Исторический аспект. Частно-корпоративная интеграция или американско-канадский тип экономической интеграции. Американско-канадско-мексиканское соглашение о свободной</i>	

торговле 1994 г. (НАФТА) (North American Free Trade Area — NAFTA). Новая континентальная система. Трансформации.

Действия в области экономической политики. Задачи Соглашения

13.8. Другие интеграционные образования в Америке.....	175
Резюме.....	177
Контрольные вопросы	181
Темы рефератов.....	182
Л итература к разделу III.....	183

Раздел IV. Международная торговля и торговая политика

Глава 14. Внешнеэкономические связи и экономическая дипломатия	187
14.1. Международное торгово-экономическое сотрудничество: исторический аспект	187
<i>Понятие международного торгово-экономического сотрудничества. Исторический аспект: эволюция</i>	
14.2. Теоретический аспект внешнеэкономических связей	189
<i>Понятие. Внешнеэкономические связи и центры силы в мировой экономике. Классификация внешнеэкономических связей: реформы, строение и структура</i>	
14.3. Внешнеэкономические операции: понятийные категории	195
14.4. Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономические связи	204
14.5. Внешнеэкономическая политика и экономическая дипломатия государств.....	206
<i>Внешнеэкономическая политика государств, механизм ее формирования. Содержание и опыт экономической дипломатии. Механизм внешнеэкономической политики США</i>	
14.6. Экономическая дипломатия и технология международных переговоров	216
<i>Понятие. Процесс переговоров. Процесс переговоров как вариант процесса принятия решений. Переговоры как информационный процесс. Процесс переговоров как метод управления процессом принятия решения на базе регулирования информации. Переговоры как часть внешнеэкономической стратегии. Необходимость создания «Кодекса экономических переговоров»</i>	
Контрольные вопросы	223
Темы рефератов.....	223

Глава 15. Платежный баланс и внешнеэкономические связи страны.....	224
15.1. Общая характеристика платежного баланса	224
<i>Понятие. Содержание платежного баланса. Сделки в статьях платежного баланса. Основной принцип. Использование информации платежных балансов. Статьи платежного баланса: баланс текущих операций и баланс движения капитала. Текущий платежный баланс, или баланс текущих операций. Формирование баланса движения капитала. Базисный баланс. Официальные резервы. Резервные фонды</i>	
15.2. Стандартная модель платежного баланса и его структура.....	235
<i>Понятие и содержание стандартной модели. Прогнозирование развития внешней торговли на базе платежного баланса</i>	
15.3. Монетарная модель платежного баланса.....	236
Резюме.....	238
Контрольные вопросы	239
Темы рефератов	240
Глава 16. Современная международная торговля:	
теории и развитие.....	241
16.1. Теории международной торговли.....	241
<i>Понятие международной торговли. Теория меркантилизма: принципы. Принципы внешней торговли. Мировое хозяйство и торговля в XVIII в. Фритредерство и теория Адама Смита (о свободе торговли и абсолютных преимуществах). Теория относительных (сравнительных) преимуществ, или однофакторная модель Рикардо. Теория соотношения факторов производства: модель Хекшиера—Олина. Модель специфических факторов внешней торговли. Теория жизненного цикла товара. Теория подобия стран. Теория сравнительных преимуществ и фактор производительности труда. Модель Балассы. Стандартная модель внешней торговли. Прагматические подходы</i>	
16.2. Мировая торговля и международное сотрудничество	258
<i>Увеличение торговых потоков: тенденции. Выгоды свободной торговли. Сравнительные преимущества. Новые аспекты торговли</i>	
16.3. Международная торговая система.....	265
<i>Общая характеристика, определение</i>	

16.4. Мировой рынок и международная торговля.....	267
<i>Экономический рост и условия торговли. Проблема трансфертов: воздействие на условия внешней торговли. Разоряющий трансферт. Предельная склонность к импорту. Торговый дефицит. Импорт и уровень занятости. Внешняя торговля и зависимость стран от мирового рынка. Экспортные возможности. Экспортное производство как фактор повышения прибыльности компаний. Распределение риска. Импортные возможности. Условия равновесия внешней торговли. Импортозамещение, или стимулирование экспорта. Связи с другими странами</i>	
16.5. Особенности и динамика международной торговли _____	277
<i>Общая характеристика. Динамика международной торговли в начале XXI в. Эволюция европейской торговли. Страны Азии. Китай и международная торговля. Внутрорегиональная торговля в Африке. Международная торговля стран Латинской Америки. Роль транснациональных корпораций в международной торговле развивающихся стран. Уровень вовлеченности стран в международную торговлю. Региональный рост и товарная структура мировой торговли — отражение тенденции роста доли современных средств производства</i>	
16.6. Торговля между «глобальной триадой»: США — Евросоюз — Япония	298
<i>Международные торговые позиции США. Торговое сальдо, дефицит. География торговли США. Международная торговля США и падение курса доллара. Причины долгосрочного характера торгового дефицита США. Международная торговля США и ТНК. Торговые отношения между США и Японией. Торговые отношения США и Канады. Торговые отношения США и Китая. Торговые отношения Японии и Западной Европы. Сферы сотрудничества и противоречий</i>	
16.7. Торговые позиции Европейского союза.....	315
<i>Общая характеристика. Факторы, воздействующие на международные торговые позиции ЕС. Торгово-экономические связи Евросоюза с Китаем</i>	
16.8. Международная торговля развивающихся стран	321
<i>Общая характеристика. Африканская торговля</i>	
16.9. Внешняя торговля трансформирующихся государств	330
<i>Внешняя торговля на первом этапе реформ: 1990—1993 гг. Регулирование цен и условия торговли. Внешняя торговля</i>	

на втором этапе реформ (1990-е гг. — начало XXI столетия).

Современная торговля стран СНГ. Взаимная торговля государств — участников Содружества

16.10. Ключевые индикаторы, характеризующие качество международной торговли	337
<i>Эластичность международной торговли. Индексы экспортной концентрации</i>	
16.11. Всемирная торговая организация	341
<i>Организация Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) — Всемирная торговая организация (ВТО). Раунды международных торговых переговоров, организованные в рамках ГАТТ. Всемирная торговая организация (ВТО). ГАТТ—ВТО: изменение названия или другая организация? Сфера действия ВТО. Функции ВТО. Организационная структура ВТО. Конвенция ООН о договорах международной купли—продажи товаров (Венская конвенция). Международная конференция в Дохе (Катар, 2001) — новый раунд торговых переговоров (Раунд Дохи). Министерская конференция ВТО в Монтеррее (Мексика, 2002). Неудачный исход международной конференции ВТО в Канкуне (Мексика, 2003). Глобальная тарифная система ВТО. Расчет тарифов. Противоречия стран по реорганизации тарифной политики в международной торговле. Краткая интерпретация пяти предложений по снижению тарифов и их применению. Формулы эффективности внешней торговли страны</i>	
Резюме.....	360
Контрольные вопросы	367
Темы рефератов.....	368
Глава 17. Деловой и туристский секторы в современной международной торговле.....	369
17.1. Деловые услуги	369
<i>Понятие и содержание деловых услуг</i>	
17.2. Рост торговли деловыми услугами: развитые страны — основные экспортеры.....	371
<i>Причины роста деловых услуг. Формы деловых услуг. Масштабы деловых услуг и их структура</i>	
17.3. Деловые услуги в странах развивающегося мира	376
17.4. Особенности международной торговли услугами.....	377
17.5. Транспортные услуги, связанные с обслуживанием внешней торговли.....	378
<i>Содержание. Понятие</i>	

17.6. Услуги в области информации	381
<i>Международный информационный обмен. Интернет.</i>	
<i>Определение. Услуги по связи. Программное обеспечение компьютеров</i>	
17.7. Другие услуги.....	387
<i>Определяющие факторы в торговле деловыми услугами</i>	
17.8. Туристский сектор в международной торговле.....	390
<i>Понятие международного туризма. Методы анализа. Методы анализа в международном туризме. Основные тенденции в международном туризме в 1990-х гг. и в первые годы XXI столетия</i>	
17.9. Воздействие международного туризма на экономический рост.....	394
<i>Туристский маркетинг</i>	
17.10. Экономический эффект и география международного туризма.....	397
<i>Доходы от международного туризма. Дифференциация туристских путешествий и доходов от них</i>	
17.11. Формирование спроса на международные путешествия	402
17.12. Глобализация индустрии туризма.....	409
Резюме.....	410
Контрольные вопросы	412
Темы рефератов.....	413
Глава 18. Цены в международной торговле.....	414
18.1. Теория вопроса и классификация цен	414
<i>Понятие, содержание и сущность цены. Многообразие цен на мировых рынках. Виды цен. Методы определения цен во внешней торговле. Две группы цен</i>	
18.2. Формирование цен на мировых товарных рынках.....	418
<i>Типы рынков. Закон единой (мировой) цены. Влияние государства на внешнеторговые цены. Тайные альянсы. Картели. Демпинг. Тарифы и пошлины. Тарифы и экспортные субсидии. Другие типы субсидий. Таможенная оценка. Другие виды прямого воздействия на цены</i>	
18.3. Движение цен на мировых товарных рынках в 2000-2005 гг.	429
<i>Изменчивость торговых условий в области сырья. Глобальные перспективы мировых товарных цен</i>	
18.4. Цены на нефть на мировом рынке	440
18.5. Международное регулирование цен	444

Механизмы регулирования цен на мировых рынках.
Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК) —
Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC).
Организация арабских стран — экспортеров нефти (ОАПЕК) —
Organization of Arab Petroleum Exporting Countries (OAPEC)

Резюме.....	450
Контрольные вопросы	452
Темы рефератов.....	452
Литература к разделу IV.....	453

Раздел К Глобальная финансовая система

Глава 19. Структура и строение международной финансовой системы.....	457
19.1. Общие характеристики структуры международной финансовой системы	457
<i>Институты. Денежная система. Международная (мировая) финансовая система</i>	
19.2. Национальная финансовая система страны как базовая часть международной финансовой системы	461
<i>Понятие. Интеграция финансовых систем в единую международную финансовую систему. Центральные банки. Коммерческие банки</i>	
19.3. Общая характеристика банковских и иных финансовых институтов	467
19.4. Движение ссудного капитала: финансово-кредитные отношения и субъекты мирового рынка капиталов	469
<i>Международный кредит. Рынок ссудных капиталов. Еврорынок</i>	
19.5. Транснациональные банки (ТНБ).....	474
<i>Тенденции к универсализации банковских операций</i>	
19.6. Бреттон-вудские банковские институты и другие международные финансовые учреждения	476
<i>Состав организаций</i>	
19.6.1. Международный валютный фонд (МВФ).....	476
<i>Задачи МВФ</i>	
19.6.2. Международный банк реконструкции и развития (МБРР), или Всемирный банк (ВБ).....	480
<i>Задачи банка. Состав и организационная структура. Организация Всемирного банка. Цели создания банка.</i>	

	<i>Регламентирование деятельности МБРР. Средства банка. Руководство банка. Совет исполнительных директоров. Полномочия президента банка. Международная ассоциация развития (МАР). Международная финансовая корпорация (МФК). Высший орган МФК — Совет управляющих. Цель МФК. Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ). Международный центр урегулирования инвестиционных споров (МЦУИС). Агентство консультаций иностранных инвесторов. Институт экономического развития (ИЭР). Общие итоги деятельности Всемирного банка</i>	
19.6.3.	Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)	486
	<i>Задачи банка. Основные направления деятельности банка. Кредитная деятельность ЕБРР. Руководство ЕБРР</i>	
19.6.4.	Банк международных расчетов (БМР, Базель, Швейцария) — Bank for International Settlements (BIS)	488
	<i>Цели БМР. Основные направления деятельности БМР. Капитал банка. Руководство</i>	
19.7.	Исламские банки	490
	<i>Исламский банк развития (Islamic Development Bank)</i>	
19.8.	Международные финансовые центры: Нью-Йорк, Лондон и Токио.....	494
	<i>Предпосылки создания международных центров. Связи международного финансового центра в Нью-Йорке с мировыми финансовыми рынками. Рынки ценных бумаг, акций и облигаций. Лондонский международный финансовый центр. Токийский международный финансовый центр</i>	
19.9.	Офшорные финансовые центры	497
	<i>Понятие офшорного центра. Формирование офшорных финансовых центров. Типы офшорных финансовых центров</i>	
19.10.	Международные банковские пулы: Парижский и Лондонский клубы и Базельское соглашение	501
	<i>Парижский клуб. Лондонский клуб. Базельское соглашение о международных банках</i>	
19.11.	Мировая валютная система.....	504
	<i>Понятие. Валютный рынок (Foreign exchange market)</i>	
19.12.	Система (механизм) международного валютного рынка	506
	<i>Природа валютного рынка. Мировая система валютного рынка. Золотой стандарт. Система золотого стандарта:</i>	

	<i>Парижская валютная система (1816—1914). Результаты.</i>	
	<i>Генуэзская валютно-денежная система (1922—1944).</i>	
	<i>Воздействие мирового экономического кризиса 1929—1933 гг.</i>	
	<i>Воздействие Второй мировой войны на денежно-валютные отношения</i>	
19.13.	Бреттон-Вудская валютная система (1944—1976).....	510
	<i>Демонтаж Бреттон-Вудской валютной системы</i>	
19.14.	Современная валютная система.	
	Ямайская конференция	512
	<i>Содержание Ямайских соглашений</i>	
19.15.	Валютные курсы	514
	<i>Валютный курс. Валютные курсы и покупательная сила валюты</i>	
19.16.	Свойства валют.....	518
19.17.	Резервная валюта	520
19.18.	Национальная денежная валюта как международная торговая и резервная валюта.....	522
	<i>Роль доллара в развитии мировой валютной (денежной) системы. Японская иена</i>	
	Резюме.....	526
	Контрольные вопросы	530
	Темы рефератов	530
Глава 20.	Европейская валютная система.....	531
20.1.	Трудный путь становления Европейской валютной системы (ЕВС).....	531
	<i>Интегрированная валютная зона</i>	
20.2.	Эволюция Европейской валютной системы: переход к евро.....	534
	<i>Требования к участникам новой валютной системы.</i>	
	<i>Институты, обеспечивающие функционирование единой валютной системы. Переход к евро. Европейский валютный институт (ЕВИ)</i>	
20.3.	Валютный (денежный) рынок — часть финансового рынка.....	537
	<i>Понятие валютного (денежного) рынка. Основные функции валютного рынка. Формы обеспечения функций валютного рынка. Взаимодействие валютного рынка с рынком евровалюты. Своп (Swap) как соединительное звено валютных рынков. Механизмы рынка. Формы валютных сделок.</i>	
	<i>Регулирование рынка валюты через девальвации и ревальвации</i>	

20.4. Евро и доллар в современной мировой валютной системе.....	545
20.5. Россия и биполярная мировая валютная система.....	548
20.6. Рубль и СНГ.....	556
Резюме.....	557
Контрольные вопросы	560
Темы рефератов.....	561
Глава 21. Мировой рынок ценных бумаг: фондовые и валютные биржи	562
21.1. Мировой рынок ценных бумаг как часть валютного рынка.....	562
<i>Понятие рынка ценных бумаг. Классификация денежных (валютных) рынков и рынков капитала. Ценные бумаги.</i>	
<i>Корпоративные облигации</i>	
21.2. Биржа	569
<i>Понятие биржи. Эволюция валютных и фондовых бирж: исторический аспект. Особенности валютных бирж.</i>	
<i>Возрастание роли валютных бирж. Операции на бирже.</i>	
<i>Определение биржевой деятельности. Свойства биржевой деятельности. Функции биржи. Этапы биржевой сделки.</i>	
<i>Брокеры и дилеры. Виды бирж</i>	
21.3. Фондовый рынок и фондовая биржа	572
<i>Понятие фондовой биржи. Члены биржи. Правила ведения биржевых операций. Функции фондовых бирж. Биржевой аукцион. Сделки на фондовых биржах. Фондовый рынок.</i>	
<i>Типы специалистов на бирже. Другие действующие участники (члены) биржи. Заявки. Особенности. Другие сотрудники фондовой биржи. Чикагская биржа опционов</i>	
26.4. Международные биржи.....	580
<i>Международные фондовые биржи. Особенности международных бирж. Определение</i>	
21.5. Нью-Йоркская фондовая биржа (НФБ).....	582
21.6. Американская фондовая биржа (АФБ).....	583
21.7. Международные фондовые биржи	584
21.8. Токийская фондовая биржа (ТФБ)	584
21.9. Лондонская фондовая биржа (ЛФБ).....	585
21.10. Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов (ЛМБ)	587
21.11. Международные фондовые организации, регулирующие биржевую деятельность.....	587

21.12. Биржевые индексы.....	588
21.13. Рынки капитала в развивающихся странах	590
21.14. Новые тенденции в развитии международных фондовых рынков: институциональные изменения, усиление конкурентной борьбы.....	592
<i>Институциональные изменения. Изменения технологического характера. Усиление конкуренции на международном биржевом рынке</i>	
21.15. Политика в области либерализации: «Вашингтонский консенсус»	597
<i>Содержание рекомендаций «Вашингтонского консенсуса». Мобилизация ресурсов на рынках капитала</i>	
21.16. Рынки и финансовая стратегия корпораций.....	600
<i>Адаптация</i>	
21.17. Рынки акций и облигаций в развивающихся странах и странах с переходной экономикой.....	603
<i>Рынок акций. Внутренние рынки облигаций. Приток международного капитала на формирующиеся рынки</i>	
Резюме.....	608
Контрольные вопросы	612
Темы рефератов	613
Литература к разделу V.....	613

Раздел VI. Международные организации. Избранные сферы регулирования и сотрудничества

Глава 22. Международные организации в системе МЭО	617
22.1. Международное сотрудничество и международно-правовое регулирование экономических отношений	617
<i>Определение экономического права. Задачи международного регулирования МЭО</i>	
22.2. Классификация международных экономических организаций	619
22.3. Общая характеристика экономической деятельности международных организаций.....	622
22.4. Глобальные проблемы цивилизации XXI в. и Организация Объединенных Наций.....	624
22.5. Основные функции и задачи ООН и ее учреждений.....	624
22.6. Создание ООН.....	626

22.7. Генеральная Ассамблея (ГА ООН) и ее учреждения	632
<i>Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС). Структура экосос</i>	
22.8. Деятельность основных организаций и учреждений ООН	637
<i>Конференция по торговле и развитию (ЮНКТАД). Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО). Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО). Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК). Экономическая комиссия ООН для Африки (ЭКА). Экономическая комиссия ООН для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК). Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО). Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (ЭСКЗА)</i>	
22.9. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) — United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).....	641
<i>Глобализация и стратегии в области развития. Международная торговля товарами и услугами и вопросы сырьевых товаров. Инвестиции, технологии и развитие предприятий. ЮНКТАД и наименее развитые, не имеющие выхода к морю и островные развивающиеся государства. Некоторые итоги деятельности ЮНКТАД за 40 лет ее существования</i>	
22.10. Деятельность Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).....	648
<i>Группа 7 — Группа 8</i>	
22.11. Особенности деятельности Совета Европы (СЕ), Британского Содружества наций, стран Северного сотрудничества, ОБСЕ, Организации «Исламская конференция» (ОИК).....	652
Контрольные вопросы	658
Темы рефератов.....	659
Глава 23. Регулирование отношений интеллектуальной собственности	660
23.1. Понятие интеллектуальной собственности и особенности прав интеллектуальной собственности	660
<i>Определение. Объекты и сферы. Международные договоры. Всемирная организация интеллектуальной собственности. Объект интеллектуальной собственности</i>	

23.2. Международно-правовое регулирование авторских прав	664
<i>Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений. Всемирная (Женевская) конвенция об авторском праве</i>	
23.3. Международно-правовая охрана смежных прав.....	669
<i>Понятие смежных прав. Римская конвенция. Женевская конвенция, Брюссельская конвенция. Соглашение о сотрудничестве в области охраны авторского права и смежных прав 1993 г., заключенное в рамках СНГ</i>	
23.4. Международно-правовое сотрудничество в области патентного права.....	672
<i>Понятие. Расширение сотрудничества. Мадридская конвенция. Договор о регистрации товарных знаков</i>	
Контрольные вопросы	679
Темы рефератов.....	680
Глава 24. Современный опыт регулирования концессий.....	681
24.1. Обзор мировой практики: исторический аспект.....	681
<i>Понятие и сущность концессии. Что является предметом концессии? Отличие от аренды. Положения договора</i>	
24.2. Формы современных концессий	687
<i>Трансформации концессионного договора. Условия</i>	
24.3. Тщательная подготовка договоров концессии.....	693
<i>Негативные факторы. С чего начать? Имущество. Расторжение договора концессии. Гарантии</i>	
Контрольные вопросы	696
Темы рефератов.....	697
Глава 25. Международное сотрудничество в области преодоления коррупции	698
25.1. Понятие коррупции и предпосылки, содействующие ее возникновению.....	698
25.2. Анализ международных и межрегиональных документов, созданных с целью правовой борьбы с коррупцией	701
<i>Виды коррупции. Конвенция ОЭСР о взяточничестве и коррупции. Межамериканская конвенция против коррупции</i>	
25.3. Международная организация по борьбе с отмыванием денег (FATF)	705
<i>Признаки противоправной деятельности. Противодействие отмыванию денег</i>	

25.4. Международные меры по борьбе с коррупцией и их практическая реализация	707
<i>Основные меры по борьбе с коррупцией. Особенности борьбы с коррупцией в РФ</i>	
Резюме.....	710
Контрольные вопросы	717
Темы рефератов.....	717
Литература к разделу VI	717

The Authors

Khasbulatov, R. I., corresponding member, Russian Academy of Sciences (RAS), D.Sc. (Economics), professor; directed the work of the group of authors (Russian Plekhanov Academy of Economics); Introduction, ch. 1—3; ch. 5 (5.1—5.5, 5.8-5.12); ch. 6 (6.1-6.5, 6.8-6.10); ch. 7 (7.1, 7.3, 7.4); ch. 8-12 (12.1-12.12, 12.15, 12.16); ch. 13 (13.1, 13.3-13.5, 13.7, 13.8); ch. 14 (14.1-14.4, 14.6); ch. 15-19; ch. 21; ch. 22 (22.1-22.4).

Ataman, V. A., Cand.Sc. (Economics), assistant (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 25.

Buzhigaeva, T. Ye., Cand.Sc. (Jurisprudence), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 23.

Fhimkin, B. Ye., Cand.Sc. (Economics), the leading researcher of Institute of Economics Russian Academy of Sciences (RAS); ch. 12 (12.14).

Golebiowski, J., D.Sc. (Economics), professor (Warsaw School of Economics, Poland); ch. 5 (5.7).

Hanning, U., D.Sc. (Economics), professor (Sweden); ch. 5 (5.6).

Ivanova, S. V., Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 22 (22.8, 22.9).

Kosarev E.A., D.Sc. (Economics), professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 22 (22.11—co-authored with A.A. Mhitarian).

Kratopfil, O., professor (Czech Republic); ch. 22 (22.10).

Landabaso, A., Cand.Sc. (Economics), professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 12(12.13).

Mhitaryan A.A., D.Sc. (Economics), professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 22 (22.11—co-authored with E.A. Kosarev).

Migaleva, T. Ye., Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 22 (22.5, 22.7).

Mikhailov A.I., Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 4.

Morozov, V. P., Cand.Sc. (Economics), the leading researcher of Institute of Africa Russian Academy of Sciences (RAS); ch. 6 (6.7); ch. 13 (13.6).

Murtuzalieva, S. Yu., Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 14 (14.5).

Pushkin, Y.G., Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 7 (7.2).

Shenaev, V. N., corresponding member, RAS; D.Sc. (Economics), professor (Institute for Europe, RAS); ch. 20.

Shkvarya, L. V., Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 13 (13.2).

Smirnov, G. N., Cand.Sc. (Technology), professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 24.

Starchenkov, G. I., D.Sc. (Economics), professor, the leading researcher of Institute of Oriental Studies Russian Academy of Sciences (RAS); ch. 6 (6.6).

Zakharova, Ye. V., Cand.Sc. (Economics), assistant professor (Russian Plekhanov Academy of Economics); ch. 22 (22.6).

CONTENTS

Section III. Integration in the Global Economy. Theories, Development, Politics

Chapter 11. Economic Integration in the Modern World: Concepts, Development, Policy.....	39
11.1. Economic Integration — a Theory and Substance	39
<i>Concepts, interpretations</i>	
11.2. Modern Regionalization Tendencies.....	41
<i>European regional integration's particular prerequisite</i>	
11.3. Fundamental Precepts of the Integration Theory.....	45
11.4. Multitude of Forms of Integration.....	50
11.5. European Integration	51
11.6. Nature of Economic Integration	53
<i>Many-tier integration, sources of development</i>	
11.7. Regional and Global Integration	55
11.8. Types and Forms of Integration	56
<i>Principles of development. Classification of types. International regional organizations in Europe. Regional unions of nations of Central and Eastern Europe</i>	
11.9. From Simple to Complex Forms of International Economic Integration.....	61
<i>International economic integration and free trade (economic and customs) zones. Free trade areas. Customs union. Single or common market. Economic union. Economic and monetary union</i>	
11.10. Asian-Eastern-European Type of Integration. Council for Mutual Economic Assistance(CMEA)	64
<i>Rise, development and collapse. Commonwealth of Independent States (CIS)</i>	
11.11. Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).....	66
11.12. European Free Trade Association (EFTA)	67
Summary.....	68
Test questions.....	70
Essay topics.....	71

Chapter 12. The European Economic Community — the European Union: Evolution, Institutions, Politics.....	72
12.1. Establishment of United Europe	72
<i>Factors that contributed to the establishment of the EEC. Conceptual basis of European Community. Personnel. Jean Monnet's approaches. Schuman Declaration</i>	
12.2. Plan for the Unification of Europe or Common Market Creation (Schuman Plan).....	77
<i>Main principles. Treaty of Rome to institute the EEC (March 25, 1957)</i>	
12.3. Interrelations between the Deepening of Integration Processes and the Development of Conditions for a Single Monetary Market	82
<i>Economic stages of the European Union establishment</i>	
12.4. EU-EFTA Agreement on the European Economic Area (EEA).....	84
12.5. New European Integration Dynamics Following the Collapse of the Socialist Integration Model	85
<i>Legislative base</i>	
12.6. From the EEC to the European Union.....	88
<i>Maastricht session of the EEC-EU</i>	
12.7. Subsidiary Principle in European Union.....	91
12.8. Lisbon Strategy of EU.....	94
12.9. Enlargement of the European Union: from 15 to 25 Member States.....	96
<i>Copenhagen criteria</i>	
12.10. Schengen Treaty	97
12.11. European Union Constitution and People's Attitude to It	98
12.12. Concept of the Wider Europe Developed by M. Emerson	100
<i>History of the issue. What is "Wider Europe"? Common European areas. Institutions and organizations. Large "Middle East". Model 1. Consent. Model 2. Passive involvement. Model 3. Active involvement. Model 4. Unfriendly involvement. Model 5. Conditional change by force</i>	
12.13. The European Union and Its Regions: Cooperation Features	110
<i>European regional assembly. Trans-regional complexes. Projects for "Regional Europe". To unity through diversity. Formation of the interaction mechanisms. Grants</i>	
12.14. Regional Policy of the EU and Structural Funds	120

12.15. Common Agricultural Policy	122
12.16. Single Social Policy.....	123
Summary.....	124
Test questions.....	128
Essay topics.....	130
Chapter 13. Integration Processes in Asia, Africa and Latin America	131
13.1. Specifics of Development of Integration Processes in South-Eastern Asia and the Pacific	131
<i>General tendencies</i>	
13.2. Asian Integration Processes	132
<i>The Association of Southeastern Asian Nations (ASEAN)</i>	
13.3. The South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC)	138
<i>Idea of global integration in Eastern Asia</i>	
13.4. The Organization for Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)	140
<i>APEC activity establishment</i>	
13.5. Integration Processes in Arab Countries	145
<i>Arab Maghrib Union. Arab Cooperation Council. Cooperation Council for the Arab States of the Gulf Orientation towards Europe</i>	
13.6. Integration Groups in African Countries.....	152
<i>General description. Economic Community of West African States (ECOWAS). Countries of Western and Southern Africa. Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA). Southern African Development Community (SADC). Economic Community of Central African States (ECCAS). Central African Customs and Economic Union (UDEAK). Economic and Monetary Union of Central Africa (CEMA C)</i>	
13.7. Economic Integration in America	166
<i>Historical aspect. Private-corporate type of integration or American- Canadian economic integration type. American-Canadian-Mexican free trade agreement of 1994 (NAFTA). New continental system. Transformations. Actions in economic policy. Objectives of the Agreement</i>	
13.8. Other Integration Groups in America	175
Summary.....	177
Test questions.....	181
Essay topics.....	182
Bibliography to Section III	183

Section IV. International Trade and International Trade Policy

Chapter 14. Foreign Economic Links and International Economic Diplomacy.....	187
14.1. International Trade and Economic Cooperation: a Historical Aspect	187
<i>Concept of international trade and economic cooperation. Historical aspect: evolution</i>	
14.2. Theoretical Aspect of Foreign Economic Relations	189
<i>Concept of foreign economic relations. Foreign economic relations and centres of force in world economy. Classification of foreign economic links: reforms, composition and structure</i>	
14.3. Foreign Economic Transactions: Conceptual Categories.....	195
14.4. Foreign Economic Policy and Foreign Economic Links.....	204
14.5. Foreign Economic Policy and the Economic Diplomacy of Nations	206
<i>Foreign economic policy of states, mechanism of its formation. Matter and experience of foreign economic diplomacy. Mechanism of the foreign economic policy of the United States</i>	
14.6. Economic Diplomacy and Technology of International Negotiations.....	216
<i>Substance. Negotiation process as a version of the decision making process. Negotiations as an information exchange process. Process of negotiations as a method for managing the decision making process based on information regulation. Negotiations as pan of the foreign economic strategy. Need of creating "Codex of Economic Negotiations "</i>	
Test questions.....	223
Essay topics.....	223
Chapter 15. External Economic Relations and Balance of Payments	224
15.1. General Description of the Balance of Payments	224
<i>Concept. Substance of the balance of payments. Deals in the articles of balance of payment. Main principle. Usage of information of balance of payment. Articles of the balance of payments: current account balance and capital movement balance. Current account balance or balance of current operations. Formation of flow of balance capital. Basic balance. Official reserves. Reserve funds</i>	
15.2. A Standard Model of the Balance of Payments and Its Structure	235

Concept and substance of the “standard model”. Planning the development of foreign trade based on the balance of payments

15.3. Monetary Model of the Balance of Payments.....	236
Summary.....	238
Test questions.....	239
Essay topics.....	240

Chapter 16. Present-Day International Trade: Theories

and Development	241
16.1. Theories of International Trade	241
<i>Concept of international trade. Mercantilism theory: principles. Principles of foreign trade. World economy and trade in the 18th century. Free trade and Adam Smith's theory (on the freedom of trade and absolute advantage). Theory of relative (comparative) advantage, or Ricardos'one-factor model. Theory of correlation of production factors: the Heckscher-Ohlin model. Model of foreign trade specific factor endowments. Commodity life cycle theory. Theory of country resemblance. Theory of comparative advantage and labour productivity factors. Balassa model. Standard model of foreign trade. Pragmatic approaches</i>	
16.2. World Trade and International Cooperation.....	258
<i>Increase of trade flows: tendencies. Benefits of free trade. Comparative benefits. New trade aspects</i>	
16.3. The International Trade System.....	265
<i>General description, definition</i>	
16.4. The World Market and International Trade.....	267
<i>Economic growth and trade conditions. Transfer problem: influence on foreign trade conditions. Ruining transfer. Extreme inclination to import. Trade deficit. Import and employment level. Foreign trade and the dependence of countries on the world market. Export abilities. Export-oriented production as a factor of increasing the profitability of companies. Distribution of risk. Import abilities. Foreign trade equilibrium conditions. Domestic replacement of imported products or stimulation of export. Relations with other countries</i>	
16.5. Specifics and Dynamics of International Trade.....	277
<i>General characteristic. Dynamics of international trade at the beginning of the 21st century. Evolution of European trade. Asian countries. China and international trade. Interregional trade in Africa. International trade of Latin America countries. Multinational corporations role in international trade of developing countries. Level of the engagement of countries in international trade. Regional</i>	

	<i>growth and commodity structure of international trade as a reflection of growth of the share of modern production means</i>	
16.6.	Trade among the “Global Triad”: the United States — the European Union — Japan	298
	<i>International trading positions of the United States. Trade balance, deficit. Trade geography of the United States. International trade of the United States and the decline of the U.S. Dollar. Reasons for a long-term nature of the trade deficit of the United States. International trade of the United States and multinational corporations. US-Japan trade relations. US-Canada trade relations. Sino-US trade relations. Trade relations between Japan and Western Europe. Areas of cooperation and contradictions</i>	
16.7.	Trade Positions of the European Union.....	315
	<i>General description. Factors affecting the international trade positions of the European Union. Trade and economic relations of the European Union with China</i>	
16.8.	International Trade of Developing Countries	321
	<i>General description. African trade</i>	
16.9.	Foreign Trade of Reforming Countries	330
	<i>Foreign trade in the first stage of reforms: 1990— 1993s. Regulation of prices and trade conditions. Foreign trade in the second stage of economic reforms (1990s — the beginning of 21st century). Present-day trade of CIS countries. Mutual trade among the Commonwealth member states</i>	
16.10.	Key Factors Defining Quality of International Trade.....	337
	<i>Flexibility of international trade. Indexes of export concentration</i>	
16.11.	World Trade Organization.....	341
	<i>Organization of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) — World Trade Organization (WTO). International trade negotiation rounds organized and held under GA TT. GA TT — the WTO: a name change or a different organization ? Area of activity of the WTO. WTO functions. WTO organizational structure. UN Conventional on negotiation purchase and sale of goods (Viennese Convention). New round of trade negotiation, 2001 International Doha Conference, Qatar, the Doha round. The WTO ministerial conference in Monterrey (Mexico, 2002). Breakdown of talks at the WTO ministerial conference in Cancun (Mexico, 2003). Global WTO tariff system. Tariff calculation. Countries contradictions in reorganization of tariff policy in international trade. Short interpretation of five suggestions to decrease tariffs and about their usage. Effectiveness formulas of country's foreign trade</i>	

Summary.....	360
Test questions.....	367
Essay topics.....	368
Chapter 17. The Business and Tourism Sectors in Modern	
International Trade.....	369
17.1. Business Services.....	369
<i>Concept and substance of business services</i>	
17.2. Growth of Trade in Business Services: Developed Countries	
as Main Exporters.....	371
<i>Reasons of business services growth. Forms of business services.</i>	
<i>Business services scale and their structure</i>	
17.3. Business Services in Developing Countries.....	376
17.4. Specifics of International Trade in Services.....	377
17.5. Transportation Services Related to Foreign Trade.....	378
<i>Contents. Definition</i>	
17.6. Services Related to Information	381
<i>International information exchange. Internet. Connection services.</i>	
<i>Computer software</i>	
17.7. Other Services.....	387
<i>Determining factors in business services trade</i>	
17.8. The Tourism Sector in International Trade.....	390
<i>Concept of international tourism. Analysis methods.</i>	
<i>Analysis methods in international tourism. Main trends</i>	
<i>in international tourism in the 1990s and the early 2000s</i>	
17.9. Economic Impact of International Tourism	394
<i>Tourism marketing</i>	
17.10. Economic Effect and Geography of International Tourism	397
<i>Revenues from international tourism. Differentiation</i>	
<i>of tourist destinations and incomes derived therefrom</i>	
17.11. Development of Demand for International Travel	402
17.12. Globalisation of the Tourism and Travel Industry.....	409
Summary.....	410
Test questions.....	412
Essay topics.....	413
Chapter 18. Prices in International Trade.....	414
18.1. Theory of the Issue and Classification of Prices	414
<i>Concept, substance and meaning of prices. Multitude of prices on</i>	
<i>world markets. Kinds of prices. Methods to determine prices</i>	
<i>in foreign trade. Two groups of prices</i>	

18.2. Formation of Prices on World Commodity Markets	418
<i>Types of markets. Single (world) price law. Influence of the State on foreign trade prices. Secret alliances. Cartels. Dumping Tariffs and duties. Tariffs and export subsidies. Other types of subsidies. Customs valuation. Other kinds of direct impact on prices</i>	
18.3. Movement of Prices on International Commodity Markets During 2000-2005	429
<i>Changeability of trade conditions on raw materials. Global perspectives of world trade prices</i>	
18.4. Oil Prices on World Market	440
18.5. International Regulation of Prices.....	444
<i>Mechanisms of price regulation on world markets. Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC). Organization of Arab Petroleum Exporting Countries (OAPEC)</i>	
Summary.....	450
Test questions.....	452
Essay topics.....	452
Bibliography to Section IV	453

Section K The Global Financial System

Chapter 19. Composition and Structure of International Financial System	457
19.1. General Characteristics of the Structure of International Financial System.....	457
<i>Institutions. Monetary system. Definition of the international financial system</i>	
19.2. The National Financial System of a Country as a Basic Part of the International Financial System	461
<i>Financial system of a country. Integration of financial systems into a single international financial system. Central banks. Commerce banks</i>	
19.3. General Description of Banking and Other Financial Institutions.....	467
19.4. Movement of Loanable Funds: Financial and Credit Relations and World Capital Market Entities	469
<i>International credit. Market of loanable funds. European market</i>	
19.5. Multinational Banks	474
<i>Universalization of banking tendency</i>	

19.6. Bretton Woods Banking Institutions and Other International Financial Organizations	476
<i>Organization structure</i>	
19.6.1. The International Monetary Fund (IMF).....	476
<i>Purpose of the IMF</i>	
19.6.2. The International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) or the World Bank.....	480
<i>Mission of the bank. Composition and organizational structure. Goals of the establishment of the bank. Regulation of the activity of the IBRD. Funds of the Bank. Management of the bank. Senior managers council. Authorities of the President of the Bank. International Development Association (IDA). International Financial Corporation (IFC). The highest IFC structure — Board of Governors. Goals of IFC. Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA). International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID). International investors consultation agency. Institute of economic development. General results of the activity of the World Bank</i>	
19.6.3. The European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)	486
<i>Mission of the bank. Main orientations of the activity of the Bank. Credit activity of the EBRD. Management of the EBRD</i>	
19.6.4. The Bank for International Settlements (BIS, Basel, Switzerland)	488
<i>Mission of the BIS. Main orientations of the activity of the BIS. Capital of the bank. Management</i>	
19.7. Islamic Banks.....	490
<i>Islamic Development Bank</i>	
19.8. International Financial Centres: New York, London and Tokyo	494
<i>Preconditions for the development of international centres. Relations of the International financial centre in New York with world financial markets. Equity, stock and loan markets. London international financial centre. Tokyo international financial centre</i>	
19.9. Offshore Financial Centres.....	497
<i>Concept of an offshore financial centre. Formation of offshore financial centres. Types of offshore financial centres</i>	
19.10. International Bank Clubs: Paris and London Clubs and Basel Agreement	501
<i>Paris club. London club. Basel Agreement on International Banks</i>	
19.11. Monetary System.....	504
<i>Conception. Foreign exchange market</i>	

19.12. The System (Mechanism) of the International Foreign Exchange Market.....	506
<i>Nature of the foreign exchange market. Foreign exchange market world system. Gold standard system: the Paris foreign exchange system (1816—1914). Results. Genoese currency and monetary system (1922—1944). Impact of the global economic crisis of 1929—1933. Impact of the Second World War on monetary relations</i>	
19.13. The Bretton Woods Monetary System (1944—1976)	510
<i>Dismantling of the Bretton Woods monetary system</i>	
19.14. Modern Monetary System. The Jamaica Conference.....	512
<i>Substance of Jamaica agreements</i>	
19.15. Exchange Rates.....	514
<i>Forward exchange rate. Exchange rates and purchasing power of currencies</i>	
19.16. Features of Currencies.....	518
19.17. Reserve Currency	520
19.18. National Currencies as the International Trade and Reserve Currency	522
<i>US Dollar role in world monetary system development. Japan Yen</i>	
Summary.....	526
Test questions.....	530
Essay topics.....	530
Chapter 20. The European Monetary System	531
20.1. Difficult Coming-into-Being for the European Monetary System (EMS).....	531
<i>Integrated monetary area</i>	
20.2. Evolution of the European Monetary System: Transition to the Euro	534
<i>Requirements to members of the Euro zone. Institutions supporting the functioning of the single currency system. Transition to the Euro</i>	
20.3. The Foreign Exchange (Monetary) Market as Part of the Financial Market	537
<i>Conception of foreign monetary market. Main functions of the foreign exchange market. Forms of ensuring the functions of the foreign exchange market. Interaction of the foreign exchange market with the European foreign exchange market. Swap as a connecting link for foreign exchange markets. Market mechanisms. Forms of foreign exchange transactions. Regulation of the foreign exchange market through devaluation and revaluation</i>	

'0.4. The Euro and the US Dollar in the Current International Monetary System.....	545
•0.5. Russia and the Bipolar International Monetary System	548
•0.6. The Rouble and the CIS.....	556
Summary.....	557
It i questions.....	560
I iv topics.....	561
(Ini Mer 21. The World Securities Market: Stock Market and the Stock Exchange.....	562
' 11. The World Securities Market as Part of the Foreign Exchange Market.....	562
<i>Concept of the securities market. Classification of financial (currency) and capital markets. Securities. Corporate bonds</i>	
' 1 2 . The Exchange	569
<i>Concept of the exchange. Evolution of foreign and stock exchanges: a historical aspect. Peculiarities of foreign exchanges. Increasing role of foreign exchanges. Transactions on the exchange. Characteristics of exchange activity. Functions of the exchange. Phases of an exchange transaction. Brokers and dealers. Kinds of exchanges</i>	
' I L The Stock Market and the Stock Exchange.....	572
<i>Concept of the stock exchange. Members of the exchange. Rules to conduct stock exchange transactions. Functions of stock exchanges. Stock exchange auction. Transactions on stock exchanges. Stock market. Types of specialists at a stock exchange. Other participants (chapters) of the stock exchange. Orders. Peculiarities. Other stock exchanges. Chicago options exchange</i>	
' I 4. International Exchanges.....	580
<i>International stock exchanges. Specifics of international exchanges. Definition</i>	
' I 5. New York Stock Exchange (NYSE).....	582
' I 0. American Stock Exchange (ASE).....	583
4 7. International Stock Exchanges.....	584
' I 8. Tokyo Stock Exchange (TSE).....	584
' I 0. London Stock Exchange (LSE)	585
' I 10. London International Financial Futures and Options Exchange (LIFFE).....	587
' I I I . International Stock Exchange Organizations Regulating Stock Exchange Activity.....	587
4 12. Stock Exchanges Indices.....	588

21.13. Capital Markets in Developing Countries.....	590
21.14. New Tendencies in World Stock Markets: Institutional Changes and Strangthening of Competitive Struggle	592
<i>Institutional changes. Technical changes. Strengthening of competitive struggle on world stock market</i>	
21.15. Policies in the Field of Liberalisation: the Washington Consensus	597
<i>Substance of the Washington Consensus recommendations. Mobilisation of resourses on capital markets</i>	
21.16. Markets and Financial Strategy of Corporations.....	600
<i>Adaptation</i>	
21.17. Markets of Shares (Stocks) and Bonds in Developing Countries and Countries with Economies in Transition	603
<i>Stock markets. Internal bond markets. Inflow of international capital to emerging markets</i>	
Summary.....	608
Test questions.....	612
Essay topics.....	613
Bibliography to Section V.....	613

Section VI. International Organizations. Selected Spheres of Regulation and Cooperations

Chapter 22. International Organizations in the World Economic Relations System.....	617
22.1. International Cooperation and International Legal Regulation of Economic Relations.....	617
<i>Definition of economic law. Goals of international regulatioon of economic relations</i>	
22.2. International Economic Organizations Classification	619
22.3. General Description of Economic Activities of International Organizations	622
22.4. Global Problems of the 21st century Civilisation and the United Nations Organization.....	624
22.5. The Main Functions and Goals of UN and Its Institutions	624
22.6. The Creation of UN	626
22.7. The General Assembly of the United Nations and Its Institutions.....	632
<i>Economic and Social Council (ECOSOC). The structure of EC O SOS</i>	

22.8. Activities of the Main Institutions of the UN Organization	637
<i>United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), United Nations Development Programme (UNDP), United Nations Food and Agriculture Organization (FAO), United Nations Economic Commission for Europe (ECE), United Nations Economic Commission for Africa (ECA), United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP), Economic and Social Commission for Western Asian (ESCWA)</i>	
22.9. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)	641
<i>Globalisation and development strategies. International commodities and sendees trade and problems of raw materials. Investments, technologies and manufacture development. UNCTAD and the least developed, without outlet to the sea and insular developing countries. Some results of UNCTAD activities for 40 years of its existence</i>	
22.10. Activity of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD).....	648
<i>Group 7 — Group 8</i>	
22.11. Features of Council of Europe Activity, British Commonwealth, Nordic Cooperation, Organization for Security and Cooperation in Europe, Organization Islamic Conference.....	652
Test questions.....	658
Essay topics.....	659
Chapter 23. Regulation of Intellectual Property Relations.....	660
23.1. Concept of Intellectual Property and the Specifics of Intellectual Property Rights.....	660
<i>Definition. Objects and spheres. International agreements. World Intellectual Property Organization. Object of intellectual property</i>	
23.2. International Legal Regulation of Copyright.....	664
<i>Berne convention for the protection of literature and artistic works. World (Geneva) convention of authors hight</i>	
23.3. International Legal Regulation of AlliedRights	669
<i>Definition of allied rights. Rome convention. Geneva convention. Brussels convention. Agreement on cooperation on royalty and allied rights, 1993, signed CIS countries</i>	

23.4. International Legal Cooperation in Patent Law	672
<i>Definition. Widening of cooperation. Madrid convention. Trade mark registration agreement</i>	
Test questions.....	679
Essay topics.....	680
Chapter 24. Present-Day Experience in Regulation of Concessions	681
24.1. A Review of International Practice: a Historical Aspect . . .	681
<i>Definition and essence of concession. What is object of concession ? Difference from rent. Contractual provisions</i>	
24.2. Forms of Modern Concessions.....	687
<i>Transformations of agreement on concession. Conditions</i>	
24.3. Thorough Preparation of Agreements on Concessions.....	693
<i>Negative factors. What's the beginning? Property. Cancellation of agreement on concession. Guarantees</i>	
Test questions.....	696
Essay topics.....	697
Chapter 25. International Cooperation in Combating Corruption ..	698
25.1. Concept of Corruption and Conditions Facilitating Its Rise	698
25.2. Analysis of International and Inter-Regional Documents Prepared to Effect Legal Measures to Combat Corruption ...	701
<i>Types of corruption. OECD convention on bribery and corruption. Interamerican convention against corruption</i>	
25.3. Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF)	705
<i>Signs of unlawful activity. Counteraction of money-laundering</i>	
25.4. International Measures on Combating Corruption and Their Practical Implementation	707
<i>Main measures in struggle with corruption. Features of struggle with corruption in Russian Federation</i>	
Summary.....	710
Test questions.....	717
Essay topics.....	717
Bibliography to Section VI	717

РАЗДЕЛ III

Интеграции в мировой экономике. Теория, развитие, политика

Глава 11

Экономические интеграции в современном мире: концепции, развитие, политика

Глава 12

*Европейское экономическое сообщество -
Европейский союз: эволюция, институты,
политика*

Глава 13

*Интеграционные процессы в странах Азии,
Африки и Латинской Америки*

ГЛАВА 11

Экономические интеграции в современном мире: концепции, развитие, политика

11.1. Теория и содержание экономической интеграции

Понятие экономической интеграции, ее интерпретации. Понятие «интеграция» применительно к анализу экономических процессов (явлений) стало широко использоваться во второй половине XX в., отражая уже идущий процесс экономической интеграции в Западной Европе. Термин означает *восстановление, объединение в целое частей* (лат. *integratio*) перешел из естественных наук в социально-экономические исследования.

После наполеоновской попытки объединения Европы мечом и огнем был еще и удавшийся, мало известный широкой общественности, проект *Латинский Монетный Союз*, в который входили Греция, Швейцария, Бельгия, Франция и Италия, на территории этих стран на протяжении столетия свободно обращалась общая валюта (золотые и серебряные монеты), нечто типа современного евро.

Экономическая интеграция — это не просто объединение стран в некий единый организм по определенным направлениям их социально-экономического развития; ни один известный в мире социальный тип интеграции не приводил к «растворению» частей в «новом» едином целом (в естественных науках интеграция как конечный результат ведет к формированию новой индивидуальности, взамен исчезающей — трансформирующейся — «старой»). Возможно, такой результат покажет в будущем Евросоюз (или другая региональная интеграция, например в Африке или Латинской Америке), если в его рамках не будет совершаться ускоренная экспансия за счет попытки абсорбировать большое число стран-кандидатов, не подготовленных к интеграционной роли. В этом случае член сообщества, не поддающийся реальной интеграции, может стать источником опасной ситуации и нарушить

интеграционное движение формирующегося организма (системы) изнутри. Поэтому делать точные прогностические выводы относительно дальних перспектив Европейского союза в настоящее время — задача неконструктивная.

Экономическая интеграция — это процесс взаимного сближения через переплетение хозяйственных связей; причем его специфика заключается в том, что исторически он базируется прежде всего на регионально-территориальной основе, а его первичное звено — приграничные связи двух и/или более стран, имеющих общую границу(ы). Этот процесс изначально, как и процесс интернационализации (базовый носитель интеграции), связан с перемещением двух основных факторов производства — товара (внешняя торговля) и труда (рабочая сила). Эти факторы стары и традиционны, как мир, имеют древние корни. Определенным интеграционным потенциалом обладали самые древние цивилизации, который определялся состоянием их экономико-культурного и, соответственно, военного развития. И в те отдаленные времена, о которых мы имеем довольно скромные знания по историческим свидетельствам, и в наше время доминирует одно императивное условие к развитию самого интеграционного процесса — оно не должно прерываться искусственными катаклизмами, которые до появления у человека возможностей разрушить вселенную, сводились исключительно к одной форме — войнам. Собственно, до недавнего времени это было единственное условие, которое прерывало эволюцию общества (имеется в виду фактор субъективной воли, человеческий фактор, а не природные катаклизмы).

Государственно-организованные хозяйственные связи по вертикали власти дополнялись более естественными горизонтальными между хозяйствующими субъектами как в имперских границах, так и за их пределами (внешние связи).

Таким образом, *приграничная торговля и миграция рабочей силы* — во-первых, первичные факторы, которые создавали достаточно серьезную базу для интенсификации хозяйственных связей между соседними странами. Третий фактор — капитал, который стал формироваться после Великих географических открытий, промышленных революций, антифеодальных и абсолютистских монархий и приобрел присущие ему формы после Великой французской революции. Торгово-ростовщический капитал, устремляющийся за границу в поисках более высокой нормы прибыли, часто избыточный в этом плане в своей стране, дал сильнейший импульс процессам интернационализации хозяйственной жизни, формированию первичной конструкции мирового хозяйства, а соответственно и интенсивному развитию интеграционных явлений.

Многие исследователи отмечали, что характерная черта исторического развития Европы — раскол, а английский ученый Дж. Ст. Милль к этому добавил еще одно качество европейцев — свойственное им отсутствие терпимости друг к другу. Возможно, это взаимное недоверие европейцев и нетерпимость способствовали тому, что в этой наиболее развитой части континента происходили постоянные войны. После Второй мировой войны история предоставила цивилизации еще одну возможность избрать объединительный процесс в форме интеграции. **110** этого можно было добиться при устранении взаимного недоверия и нетерпимости, что предполагало наличие у тех европейских лидеров, которым предстояло претворить в жизнь этот грандиозный проект, выдающихся способностей и могучей воли, т.е. таких качеств, которые могли бы решительно увлечь недавних врагов идеей самого тесного сотрудничества и сближения. Задачи эти были исключительные по своей сложности, несмотря на существование достаточно развитых экономических, финансовых, транспортно-коммуникационных, культурных и иных предпосылок для сближения. Очевидно, что на западноевропейскую интеграцию повлияли два мощных глобальных фактора:

а) распад колониальных империй, что резко суживало экономическое пространство таких стран, как Франция, Великобритания, Испания, Италия, Нидерланды, Бельгия и др.;

б) глобальное межсистемное противостояние двух миров — социализма и капитализма. Формула «два мира — две системы», конечно, не могла не найти своего отражения в двух типах интеграции в Европе.

11.2. Современные тенденции регионализации

Генеральной тенденцией развития человеческой цивилизации, как известно, является *интернационализация* хозяйственного, политического, культурного и других аспектов жизни общественных организмов, функционирующих как национально-государственные макроструктуры. Это понятие в наиболее общей форме характеризует нарастающее взаимодействие между странами, т.е. межнациональное общение на его разных исторических стадиях: *вглубь* — от первых проявлений международного разделения труда до современной многоуровневой системы международных связей и взаимозависимостей и *вширь* — в различных пространственных измерениях — от налаживания двусторонних и региональных связей до сотрудничества в глобальном масштабе¹.

¹ Европа: вчера, сегодня, завтра / Отв. ред. Н.П. Шмелев. М., 2002. С. 475.

По мере развития регионализации происходит ее реструктуризация, единый процесс как бы расслаивается на несколько уровней. Постепенно снижается значение исходной структурной единицы регионализма — традиционного национального государства. С одной стороны, его потенциал становится недостаточным для активного участия и влияния на мировые глобализационные процессы и эти функции все больше переходят к межгосударственным и наднациональным структурам, регулирующим развитие соответствующей группы стран, формируя «верхний уровень» регионализации. С другой — в целях наиболее эффективного использования ресурсов все больше прав и компетенций в области экономики, а затем и политики переходит к регионам, представляющим собой части стран, входящих в региональные объединения. Регионы внутри стран образуют самостоятельные структурные единицы процесса регионализации, формируя ее «нижний уровень». Такая децентрализация национально-государственных хозяйств сопровождается развитием взаимодействия вначале приграничных регионов стран, входящих в группу, затем налаживанием связей между территориально отдаленными, но располагающими наиболее современной и конкурентоспособной экономикой регионами этой группы стран, наконец, формированием экономических связей с приграничными регионами стран, не входящих в группу. «Внутренние регионы», таким образом, частично трансформируются в самостоятельные субъекты процесса интернационализации.

Процессы регионализации особенно широко развернулись в конце 1970—1990-х гг. Именно в этот период на «верхнем уровне» регионализации было образовано большинство новых объединений или качественно трансформированы ранее существующие крупные региональные объединения, в том числе субконтинентального, в значительной степени континентального, и даже в некотором смысле межконтинентального характера. К первым относились, например, Южный общий рынок, или МЕРКОСУР (1991), включавший 4 страны, на которые приходилось 53% совокупного населения и 70% ВВП Южной Америки, Европейский союз, или ЕС, в который в 1992 г. были трансформированы соглашения о европейских сообществах, охватывающие тогда 12 стран, на которые приходилось 88% населения и 87% ВВП Западной Европы, Центральноевропейская зона свободной торговли, или ЦЕФТА (1992), включавшая первоначально 4 страны, на которые приходилось 65% населения и 74% ВВП Центрально-Восточной Европы, Соглашение о свободной торговле между странами Ассоциации государств Юго-Восточной Азии, или АСЕАН (1992), резко активизировавшее экономические связи входивших в него 10 стран, на которые приходилось около 100%

населения и ВВП Юго-Восточной Азии. Ко вторым можно отнести Североамериканское соглашение о свободной торговле, или НАФТА (1992), охватывавшее США, Канаду и Мексику, на которые приходилось практически 100% населения и ВВП целого континента — Северной Америки, наконец, к третьим — Форум Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества, или АТЭС (1989), включавший страны 4 континентов (Азии, Северной и Южной Америки, Австралии) и Содружество Независимых Государств, или СНГ (1991), в которое входит 12 европейских и азиатских стран, возникших на территории бывшего СССР.

В этот же период началось развитие регионализации на «нижнем уровне», прежде всего в экономически развитых странах. Примерами взаимодействия приграничных регионов стран, входивших в одну региональную группу, могут служить сотрудничество компаний США с фирмами в соседних районах Канады и Мексики; формирование «еврорегионов», охватывающих приграничные районы стран ЕС (еврорегион «Саар-Лор-Люкс», ориентированный на промышленное развитие, «Маас-Рейн», охватывающий соседние территории с населением 1,7 млн человек и ориентированный на взаимодействие в области экономики, экологии, разработки и внедрения новейших технологий, в социально-культурной сфере); межрегиональное сотрудничество не приграничного характера — разработка и реализация совместных долготерочных научно-исследовательских и производственных проектов регионами, названными за высокий уровень экономического развития •«четырьмя моторами Европы»: Баден-Вюртемберг (ФРГ), Рона—Альпы (Франция), Ломбардия (Италия), Каталония (Испания); сотрудничество приграничных районов стран региональной группы и третьих стран — еврорегионы «Балтика» (с участием районов южной Швеции, северной Польши, Латвии, Литвы и Калининградской области России), «Сауле» (с участием районов южной Швеции, западной Литвы и Калининградской области).

В результате в этот период региональная торговля развивалась динамичнее общемировой, причем эта тенденция усиливается. По оценкам экспертов Всемирного банка, после 2005 г. в рамках различных региональных объединений торгово-экономического характера будет осуществляться более 50% мировой торговли. Во многом этому способствовали свойственная современному регионализму институализация, т.е. организационное оформление его структур.

Именно в региональных рамках пока достигается высшая степень развития интернационализации вглубь — *международная интеграция*. Как отмечает Ю.В. Шмелев, она означает переход нарастающей экономической взаимозависимости двух или нескольких стран в сращивание

национальных рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы и формирование целостного полигосударственного социально-экономического организма с единой валютно-финансовой системой, единой в основном правовой системой и теснейшей координацией внутренней, а также и внешнеэкономической политики стран. В перспективе такая координация неизбежно распространяется и на неэкономические аспекты политики. В экономической теории до сих пор преобладает пятиступенчатая схема развития региональной интеграции, сформулированная в 1960-х гг. американским экономистом Б. Баласса, которая получила свое развитие во многих исследованиях. Эта схема рассматривается и в данном учебнике.

В то же время сильнейшее нарастание регионально-интеграционных процессов в конце XX — начале XXI в. имеет универсальное значение, определяя все будущее мировое развитие. Речь идет лишь о формах реализации этих процессов. Наибольшее развитие эти процессы региональной международной интеграции получили в европейском регионе, прежде всего в его западном субрегионе, что обусловлено наличием особых исторических предпосылок и действием ряда объективных факторов.

Особые предпосылки европейской региональной интеграции. Западная Европа не случайно стала и пока остается единственным регионом мира, где международная интеграция прошла все последовательные стадии развития в экономической области (зону свободной торговли, таможенный союз, единый рынок, экономический и валютный союз) и вплотную подошла к федерализации политического устройства и проведению согласованной внутренней и общей внешней политики. Более того, можно сказать, что именно европейская регионализация положила начало современному глобализационному процессу.

Это объясняется уникальным сочетанием *благоприятных предпосылок* для перерастания процесса регионализации в международное интегрирование. Наиболее важны среди них, как отмечают Ю.А. Борко и О. В. Буторина, *высокоразвитая рыночная экономика, полицентрическая национально-государственная структура, особая культурно-историческая общность стран и народов!*.

Высокоразвитая рыночная экономика характеризовалась, прежде всего, достаточно высоким уровнем технико-экономического развития западноевропейских стран, преобладанием в них обрабатывающей промышленности, позволяющей налаживать и развивать устойчивую

¹ Европейский союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития / Под. ред. Ю.А. Борко, О.В. Буториной. М., 2001.

специализацию и кооперацию производства и торговли, причем не столько межотраслевого, сколько внутриотраслевого характера, и удовлетворяют региональные потребности в высокотехнологичной продукции для обеспечения экономического роста, не прибегая к закупкам в третьих странах. Наличие глубоких рыночных традиций и развитых рыночных отношений облегчало налаживание и поддержание заинтересованными компаниями международных торгово-производственных связей, лишь косвенно регулируемых государством. Однородность институциональной структуры также содействует переплетению хозяйственных связей европейских стран, избавляет государство от чрезмерного регулирования интеграционных процессов.

11.3. Базовые положения теории интеграции

С точки зрения теоретического осмысления интеграционных процессов важно то, что они базируются на непрерывно развивающейся *интернационализации факторов производства (производительных сил)*, одним из главных направлений которой (и ее формой проявления) выступает международная кооперация труда (МКП). Интернационализация факторов производства (труда, капитала, рабочей силы, технологий и знаний) — это естественное развитие международного разделения труда (МРТ). Таким образом, интернационализация факторов производства формирует базу для роста процессов МРТ, последний, в свою очередь, реализуется в том числе в форме МКП.

- Интернационализация — это объективный и закономерный результат технико-экономической эволюции общества.

- Интернационализация, соответственно, экономически преодолевает национальные границы, способствует международной миграции торговли, услуг, рабочей силы, капиталов, экономически объединяет страны и тем самым устанавливает определенную *степень экономической интеграции*.

- Развивается автономный процесс *сближения* экономических систем государств, вырабатываются общие правила, необходимые для *упорядочения движения все растущих объемов факторов производства*, — в противном случае экономический мир захлестнет полный хаос.

- Развивается *международное и локальное (региональное) сотрудничество*. Второе, т.е. локальное (региональное), — *первично*, поскольку даже самая простая торговая операция, совершающаяся за пределами отечества, совершается прежде всего с ближайшим соседом. Эти моменты в развитии первых интеграционных процессов подчеркивали

Б. Баласса и Г. Мюрдаль (на примере развивающихся стран), а также Р. Липсей, Дж. Вайнер, Р. Барр, целый ряд советских и российских ученых-экономистов еще в 70-е гг. XX в.

- Процессы региональной экономической интеграции закладывают базу для континентальной и глобальной интеграции. Им придается (или не придается) более или менее организованный характер через систему двусторонних или многосторонних соглашений и договоров, включая универсальные договоренности (ООН, ВТО).

- Переходя от простых форм сотрудничества (первичных форм интеграции) к более сложным, страны или следуют в общем русле фактической интеграции факторов производства, не особенно пытаясь придать правовой статус этим процессам (частно-корпоративные формы интеграции), или, создавая мощные наднациональные органы власти, сознательно стимулируют процессы интеграционного сближения экономических систем, вплоть до их полного взаимного поглощения и создания единых региональных экономических систем с едиными правилами для субъектов объединенного рынка.

- Следует подчеркнуть, что при всем разнообразии моделей интеграции (Европа, Азия, Африка, арабские страны, Латинская Америка), по сути, все они достаточно однотипны и весьма просты, хотя внешнее оформление многих из них исключительно сложное. Так, механизм Евросоюза очень сложен, но он эффективен; механизм СНГ, пожалуй, еще сложнее, но он не эффективен.

- Не совсем рациональна, на наш взгляд, идея о «многовекторном» процессе интеграции, когда предполагается, что внутри одной интеграционной группы будет действовать другая, или идея о «разных скоростных режимах» групп стран внутри единой интеграционной группы. Это скорее говорит о стремлении приспособиться к процессу медленного угасания первоначальной идеи (*иллюстрация — СНГ*).

Очевидно, что здесь мы сталкиваемся со случаем методологической путаницы. Наглядный пример многовекторной интеграции — это всемирная, глобальная интеграция, которая развивается в соответствии с действием законов МРТ и интернационализации факторов производства, процессы которых мощно продвигаются новыми волнами информационно-технологической революции. Всемирная интеграция — *универсальный процесс*, в этом смысле — *многовекторный*. Другое направление (как отмечалось выше, первичная форма интеграции) — *региональная интеграция*. Когда соседние страны вступают в одну интеграционную группу независимо от уровня развития некоторых из них, это тем не менее не выступает неким искусственным явлением, поскольку фактор соседства, общих границ имеет качествен-

мо важное значение. И в этом случае, возможно, оправданно говорить о много векторном характере интеграционной группы. Сложно предположить существование других случаев для подтверждения этой идеи, если только речь не идет о неких гипотетических конструкциях как наборе вероятностных моделей предполагаемого развития.

• Многие ученые — исследователи теории экономической интеграции еще в 1960—1970-х гг. справедливо уделяли внимание условиям, которые необходимы для интеграции (В.Н. Шенаев, Л.И. Глухарев, В.Е. Рыбалкин и др.). Прежде всего речь шла о примерно равных уровнях экономического развития стран. Но это было справедливо для ранних этапов интеграции ЭЭС (в режиме «шестерки» ведущих западно-европейских стран) и для 12 членов Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) (во главе с Англией) — группы других западноевропейских стран, которые также были на высоком (и однотипном) уровне технико-экономической зрелости.

• В последующие периоды группы стран, уже интегрировавшиеся в устойчивое экономическое сообщество (союз), вовлекают в него страны, находящиеся на качественно низком уровне. Например, Канада и США приняли в НАФТА Мексику; ЕС — страны Восточной Европы, уровень развития которых далеко отстает от «среднего показателя» европейской страны — члена ЕС в составе 15 стран (он приближается, скорее, к мексиканскому уровню).

• Такое развитие интеграционной группы невозможно, если преобладает *частно-корпоративная модель интеграции*. Она становится только тогда реальной, когда доминирует институциональная или межгосударственная ее форма и наднациональные органы власти форсируют процесс «подтягивания» экономически «недозревших» членов к общему уровню интеграционного образования.

• Но и подобное развитие не обязательно предполагает «выравнивание» стран с точки зрения задач и интересов интеграционного сообщества. Такая постановка проблемы принципиально противоречит общим тенденциям международного разделения труда. Так, понятие «выравнивание» сыграло плохую роль в интеграционной группе социалистических стран — СЭВ, когда все ресурсы вкладывались в отсталые, архаичные структуры типично развивающихся государств (Монголия, Вьетнам, Куба) с целью решения собственно политико-идеологических задач — «показать преимущества социализма». Объективные тенденции развития МРТ заключаются в том, чтобы использовать преимущества каждой из стран, в том числе естественно-климатического, природного свойства, с позиций наличия природных богатств, условий, благоприятствующих развитию конкретных типов произ-

водств, и т.д. В этом смысле само понятие «выравнивание» имеет свои пределы, когда выход за определенный оптимальный уровень пресловутого «выравнивания» превращается в свою противоположность и страна живет в ожидании этого своего «выравнивания» за счет других стран (не отдавая себе отчета в том, что каждая денежная единица «помощи» создается исключительно трудом конкретного работника, а не абстрактной компанией, даже если последняя является транснациональной компанией).

•Согласно другому тезису, который часто повторяется, интеграция развивается более успешно, когда страна находится на подъеме. Идея ни о чем не говорит, поскольку очевидно, что «люди живут хорошо, если экономика их страны находится на подъеме». Здесь важен не этот момент, поскольку обеспечить нахождение любой экономики постоянно на подъеме невозможно в силу циклического развития и мировой экономики, и национальной экономики с их естественными спадами и подъемами. Важно другое — пример взвешенной, рациональной экономической политики, когда она содействует энергичному решению возникающих экономических и иных противоречий; важен пример органического, профессионального их преодоления, когда формируются условия для длительного роста и развития, не допуская снижения уровня жизни населения. Только в этом случае формируется интеграционное «ядро» стран, пример которых становится притягательной силой для других стран и их народов, когда они реально видят, что в сообществе достигнуты большие успехи, чем в своей стране, или когда они рассчитывают, что достижений будет больше, если возможности стран будут объединены.

•Часто пишут о некоей «политической воле» руководителей стран как о факторе, оказывающем воздействие на интеграцию. Это справедливо, но лишь отчасти. Скорее всего, здесь происходит простая подмена понятий. Так, у лидеров, в отношении которых предполагается отсутствие «политической воли», ее хватило вполне, чтобы занять самое высокое должностное место в своей стране, и с политической волей у них всё в полном порядке. Здесь иная проблема, а именно неподготовленность к использованию огромной власти, случайность выбора; как следствие доминирования серых людей в большой политике, в том числе в международной среде, откровенная боязнь серьезных решений, преобладание чисто бюрократических подходов в процессе их подготовки и принятия.

Множественность концепций интеграции. Изучая большое количество теорий интеграции, следует избегать некоторых преувеличений и ошибочных толкований в этом вопросе или считать основоположни-

И ими теорий интеграции Адами Смита и других классиков только на нём основании, что они развивали некоторые важные положения теории международного разделения труда. Интенсивное изучение различных концепций интеграции относится к XX в., когда впервые затворили о проекте «Соединенных Штатов Европы», относительно которого высказался в известной работе В.И. Ленин¹.

Специфика, однако, заключалась в том, что практическое строительство трех интеграционных блоков стран на Европейском континенте опережало формирование теорий интеграции. В конце 1940-х гг., когда были уже созданы такие мощные материальные основания объединительного процесса, как Европейское объединение угля и стали (ЕОУС) и Евратом, стали появляться соответствующие теоретические работы. Этот процесс более интенсифицировался в 1950-х гг., когда был заключен Римский договор о ЕЭС, подписано Соглашение о Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) под эгидой Великобритании, а Москва форсировала Договор о СЭВ. Западные школы интеграции в своей основе базировались на двух методологических подходах (внутри каждого имелись свои нюансы).

Так, *институциональная школа* (она же — дирижистская, неокейнгианская, структурная, объединяющая теоретиков неолиберального направления) исходила из необходимости государственного вмешательства в интеграционный процесс и создания наднациональных институтов. Прежде всего это европейская школа, теоретические положения которой развивали государственные деятели (Ж. Монне, Р. Шуман), а также экономисты-теоретики из Европы и США (Я. Тинберген, Б. Баласса, Г. Мюрдаль, Р. Купер и др.). Попытки противопоставить частные различия во взглядах отдельных авторов не имеют основания, по сути они как «школа» тождественны и укладываются в рамки этого направления.

Другая, *рыночная школа* была популярна среди экономистов США и Канады, исходивших из опыта неуклонно идущего интеграционного процесса между США и Канадой при минимуме государственного вмешательства и опиравшихся на объединенный рынок, создаваемый мощной корпоративной экономикой обеих стран при явном доминировании американского сегмента. Эта последняя не могла быть использована в Западной Европе в конце 1940—1950-х гг. из-за слабости корпоративного капитала, существования множества мелких государств и т.д.

¹ См.: Ленин В.И. О лозунге Соединенных штатов Европы / Полн. собр. соч. Т. 26. с.: 351-355, 356; Т. 49. С. 101, 111-113, 129-130.

Поэтому прагматические идеи интеграции, в процесс которой были бы активно включены авторитет и сила государства, получили абсолютное доминирование. К тому же дополнительным фактором, подталкивающим к энергичным действиям в области форсирования интеграционного процесса, служил СЭВ — этот момент имел исключительно важное значение для той эпохи, что следует учитывать при анализе вопросов, связанных с европейской интеграцией.

11.4. Многообразие форм интеграции

Развитие европейской интеграции показало исключительную сложность становления таких организаций, как ЕЭС, ЕАСТ, СЭВ и др. Прежде всего возникли сложности в формировании единого экономического пространства (ЕЭП) — разные участники объединения по-разному представляли свое место в таком пространстве. Если сам интеграционный процесс как общемировая тенденция объективен, то сложнее обстоит дело с созданием адекватных региональных механизмов его развития, с учетом интересов конкретных участников. Здесь вступает в силу момент субъективный, момент политики с его безусловными издержками, обусловленными способностями лидеров воздействовать на обстановку. Соответственно, повышается значение экономической политики, экономической дипломатии и ее проводников.

- Большое число разнообразных интеграционных моделей, экономических систем, двусторонних и многосторонних соглашений свидетельствует о том, что не выявились определенные стандарты в строении интеграционных моделей и многое формируется с позиций конкретных страновых политических и экономических интересов и ситуаций. Например, страны — члены НАФТА, в отличие от Евросоюза, не ставили задачу осуществить переход к таможенному союзу, однако ввели сегменты общего рынка (либерализация инвестиций, общие стандарты в области охраны окружающей среды, торговли и пр.). В АТЭС цели имеют более общий характер, в том числе и в области политического диалога. В экономической области задачи также чрезмерно общие: до 2020 г. заложить основы зоны свободной торговли и свободного движения инвестиций; временные параметры делают поставленные задачи довольно абстрактными.

- Часто ссылаются на те или иные двусторонние соглашения как некую форму интеграции. Сотрудничество между двумя или несколькими странами — это форма существования любой национальной экономики: страна должна вывозить товары и услуги и, в свою очередь, закупать

нужные товары для населения и т.д. Эту форму сотрудничества следует «н || мчать от таких соглашений, которые ставят задачу объединения возможностей стран в интересах достижения экономических, торговых, иппестиционных целей развития. Такого рода соглашение было подпи-» мно, например, между Австралией и Новой Зеландией в 1983 г.; всоот-ме к' I вии с ним были отменены пошлины, ликвидированы нетарифные «и рапичения (к середине 1990-х гг.) и т.д.

•Для развивающихся стран важное значение имеет сохранение или w пшвление преференциального торгового режима. Ведущие европейские державы поддерживали особые отношения со своими бывшими мнюниями — развивающимися странами и устанавливали для них *преференциальные режимы*. С известными модификациями они распространены на все страны Союза. США также установили режим преференцией юй торговли для некоторых стран Латинской и Центральной Америки. Ряд исследователей относят к преференциальному режиму формы проектного сотрудничества, что является заблуждением.

• По данным международных организаций, в мире насчитывается около 70 различных региональных интеграционных групп, на которые приходится почти 60% всей мировой торговли. Это, однако, вовсе не означает, что мировая экономическая система оказывается как бы -разделенной» между этими группами. Во-первых, лишь единицы грели них способны осуществлять более или менее согласованную жономическую политику как внутри стран группы, так и вне ее в особенности. Во-вторых, процессы всемирной (глобальной) интеграции накладываются на региональные интеграционные группы, которые предстают как звенья единой мировой интегрирующей системы и каждая из которых действует, имея свою нишу. В этом плане интеграционное образование НАФТА представляет собой поучительный пример — при формировании правил регулирования (либерализация тортили, инвестиций, права интеллектуальной собственности и др.) в качестве базовых были положены правила ВТО как главного мирового I о интегратора. В результате трехсторонняя организация при всех своих недостатках и просчетах, о которых много пишут в связи с 10-летием создания, в значительной степени соответствует модели, адекватной процессам глобальной экономической интеграции.

11.5. Европейские интеграции

Различные теоретические взгляды на развитие интеграционных процессов в Европе существовали, разумеется, издавна, однако концепту-

альную базу они приобрели с их практическим воплощением: почти одновременно и в Западной Европе, и Восточной Европе появились интеграционные образования: одно называлось Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), второе — Совет экономической взаимопомощи (СЭВ). Надо отметить, что конкурентные начала придали здоровый импульс в развитии каждой из этих групп, и, как представляется, неверно не подмечать позитивные начала в деятельности СЭВ, который в качестве организации, порожденной мировым социализмом, познал и восходящую его судьбу, и агонию гибели. В частности, его значение как мощного глобального фактора конкурентности не может вызывать сомнений. И, совершая множество (и субъективных, и объективных) ошибок, эта организация показала более успешной интеграционной системе (Евросоюзу), как их избежать.

Европа, однако, «подстраховала» себя дополнительно, создав вторую интеграционную группу стран во главе с Великобританией — Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ). По мере того как эффективность первой организации неуклонно возрастала, члены ЕАСТ стали вступать в ЕЭС. Ныне в ЕАСТ остались четыре государства — Швейцария, Норвегия, Исландия и Лихтенштейн.

Создание региональных интеграционных групп в Европе не являлось, однако, прямым следствием военно-политического противостояния двух мировых систем. Объективные глубинные процессы развития факторов производства, их интернационализации, мощные импульсы научно-технической революции, которая не знает границ, — все это создавало сильнейшую базу под интеграционный процесс, требуя преодоления *проблемы мелкогогосударственности*. Быстро крепнущий капитал Франции и Германии был заинтересован в создании такой экономической среды в Западной Европе, которая не только исключила бы войны из жизни европейских народов, но и содействовала бы экспансии их растущих компаний. Всего этого можно было добиться лишь путем создания единых базовых условий — ликвидации различий в налоговых системах, взимании таможенных пошлин, изменения условий торговли, вывоза капитала и его вложений в различные проекты, свободного перемещения рабочей силы и т.д.

Одновременно, как всякий крупный национальный капитал, деловые круги западноевропейских стран тяготились колоссальной финансово-экономической мощью США, их корпораций, хлынувших в Европу. Они совершенно справедливо полагали, что через интеграци-¹

¹ См.: Глухарев А.И. От системного раскола к цивилизационному разлому // Европейская интеграция, большая гуманистическая Европа и культура. М., 1998. С. 35.

пмпые процессы европейские компании смогут быстро укрепиться до тнкой степени, что будут способны противостоять мощному натиску ^океанского большого бизнеса.

Возможно, успешному развитию европейской интеграции способ- і гвовал еще один фактор: «это максимально возможное разграниче- ние компетенции между уровнями государственной власти и осуще- ствление властных функций... на основе принципа субсидиарности»¹.

11.6. Сущность экономической интеграции

Экономическая интеграция — это сложное историческое явление, в каждом случае имеющее свои отличительные признаки, особенности. Интеграцию надо рассматривать в двух аспектах: как экономическую категорию и как процесс. «Международная экономическая интегра- ция как экономическая категория все еще имеет довольно абстракт- ный характер, так как нигде в мире не достигнуто полной интегра- ции», предполагающей образование единого хозяйственного комплекса (ЕХК)^{1 2}. Однако сутью этого явления выступает формиро- вание общности как следствие определенных целенаправленных дей- ствий государств, которые провозглашают своими целями: 1) учреж- дение экономической группы, 2) создание благоприятных условий для экономического сближения стран, 3) не только определение об- щих целей и задач, но и разработку детальных планов этапного стро- ительства интегрированной группы, установление критериев общих основ экономической, бюджетной, налоговой, торговой, инвестици- онной политики, направленной на достижение конкретных социаль- ных целей общества.

В современном мире развиваются разновекторные интеграцион- ные тенденции, когда региональный разрез одного интеграционного процесса как бы накладывается на другой, глобальный, или имеет по- граничный характер. Часто это получает свое выражение в том, что страны, являясь членами одних интеграционных образований, всту- пают в другие, стремятся в третьи и т.д. Возможно, в одних случаях это происходит тогда, когда интеграционная группа показывает слабый результат (например, ЕАСТ в прошлом или СНГ в настоящем). Но возможно и другое: вступая в региональную интеграционную группу,

¹ Шенаев В.Н. Экономические и социальные процессы в странах Европы // Европа: вчера, сегодня, завтра. М., 2002. С. 145.

² Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 1994. С. 572.

некоторые представители правительств (особенно в развивающихся и трансформирующихся странах Восточной Европы, Центральной Азии и Кавказа) исходят из того, что они немедленно начнут получать выгоды от совместного проекта, не отдавая себе отчета в том, что предстоят годы тяжелой, сложной и ответственной работы и только тогда они могут иметь соответствующие выгоды: и экономические, и культурные, и политические.

Многоярусная интеграция, источники развития. Разновекторный или многоярусный характер интеграции заключается не только в развитии множества региональных интеграционных образований, но прежде всего в характере самого этого процесса.

Во-первых, в современном мире мощно развивается *глобальная интеграция*. Формами такой интеграции иногда выступают локально-региональные типы. Например, интеграция в бескрайних просторах Индийско-Тихоокеанского региона (ИТР), на страны которого приходится уже около 60% всей мировой торговли, более 57% ВВП, — это уже не просто региональная интеграция, а более сложное, глобальное явление; или другой процесс: идущие переговоры относительно проекта «Двух Америк», объединения в рамках зоны свободной торговли всех стран Западного полушария; разумеется, при всей привязке к континенту это не просто регионально-континентальный, но и глобальный интеграционный проект, глобальное явление.

Во-вторых, все большие импульсы развития получают традиционные региональные интеграционные образования. Лидирует по качеству и масштабу Европейский союз. Однако многие интеграционные группы, которые были созданы еще в 1960—1970-х гг. в странах Азии, Африки и Латинской Америки и в целом показавшие малую эффективность на протяжении десятилетий, с конца XX в. встали на путь оживления объединительных действий.

Экономическая интеграция есть результат углубления интернационализации всего комплекса хозяйственных процессов международного разделения труда (МРТ). Мощными проводниками интеграции стали рассмотренные выше ТНК и инвестиционные потоки, которые придали интеграционным блокам их современное содержание и формы (во всяком случае, в Западной Европе, Латинской и Северной Америке, частично в Азии). Транснациональный капитал и современная научно-техническая революция в громадной степени усиливают действие переплетающихся факторов хозяйственной жизни во всем мире. Главный участник интеграционного процесса как следствия интернационализации экономики мира — крупный частный капитал наиболее развитых стран, их ТНК.

11.7. Региональная и глобальная интеграции

Исходя из того, что происходит на двух уровнях — *глобальном и региональном*, интеграционный процесс характеризуется, с одной стороны, нарастанием интернационализации хозяйственной жизни, а с другой — экономическим сближением стран на региональной основе. Региональная интеграция, вырастающая на базе интернационализации производства и капитала, в то же время выражает определенную дивергенцию в системе мирового рынка, т.е. параллельную тенденцию, развивающуюся рядом с более мобильной. Она представляет собой если не отрицание глобального характера мирового рынка, то в определенной мере попытку замкнуть по в рамках группы развитых государств-лидеров. Речь идет о качественном сдвиге, обусловленном как растущими экономическими потребностями хозяйственного сближения разных стран, так и всеохватывающим характером углубления противоречий в рамках мировой капиталистической системы. Найти выход из этих противоречий, а также решить задачи, диктуемые ускорением интернационализации национальных хозяйственных комплексов, современные страны стремятся посредством региональной экономической интеграции. В рамках регионального комплекса интернационализируется и интегрируется уже не только сфера обращения, но и центральная фаза кругооборота капитала, т.е. само производство, технологический процесс создания товара. В результате происходит переплетение кругооборота совокупных национальных капиталов в целом. Здесь и пролегает основной рубеж, отделяющий интеграцию от доинтеграционных форм интернационализации хозяйственной жизни. Выше отмечалось, что интеграция как экономическая категория все еще имеет довольно абстрактный характер, поскольку нигде в мире не произошел процесс полной интеграции, «завершившийся объединением и потерей самостоятельности участников объединения. Поэтому интеграция — это процесс объединения, но еще не само объединение. Все это, однако, имеет непосредственное отношение к наиболее развитой форме интеграции — Евросоюзу.

Определение: международная экономическая интеграция (МЭИ) — это неуклонно идущий процесс сближения ряда государств на пути к объединению — от провозглашения интеграции до самого тесного сотрудничества в области экономики, финансов, привлечения рабочей силы, создания наднациональных органов экономической и политической власти, которые формируют общую базу проведения внутренней и внешнеэкономической политики интегрирующихся государств.

Обширная совместная деятельность интеграционной группы и созданных механизмов власти ведет к разработке единых правил дея-

тельности различных субъектов хозяйственной, правовой, культурной и иной деятельности в направлении интеграции. Эта деятельность укрепляет сотрудничество и регулирование хозяйственных, социальных, а в отдельных случаях — политических вопросов в соответствии с теми задачами, которые официально ставились договорами и соглашениями на разных этапах интеграционного развития стран.

Как видно из данных табл. 11.1, интегральный показатель (торговля) в разных интеграционных группах сильно дифференцирован — 70% в группе еврозоны, до менее чем 1 % взаимной торговли в некоторых интеграционных образованиях Африки.

11.8. Типы и формы интеграции

Принципы формирования. Опыт множества интеграционных объединений XX в. показывает, что они формируются в основном на двух базовых принципах. Один принцип — это мощная инициативная роль государства (классический пример — создание и развитие Европейского союза); другой принцип — преобладающая роль крупного частного предпринимательства, которое буквально заставляет государство стать на путь интеграционного сближения с той или иной группой стран (пример: Договор между США, Канадой и Мексикой, НАФТА).

Типы. В первом случае развивается *институциональный тип интеграции*, во втором — *частно-корпоративный тип интеграции*. Глобальный процесс экономической интеграции имеет скорее всего *смешанный характер*, поскольку он подталкивается, с одной стороны, развитыми странами и их правительствами, с другой — мощными ТНК и ТНБ, с третьей стороны — крупными и влиятельными международными финансово-экономическими и финансовыми организациями и учреждениями (ВТО, Всемирный банк, МВФ), а также структурами ООН.

К *институциональному типу* интеграции следует отнести и бывший Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), поскольку он был организован исключительно на *межгосударственном уровне*, хотя и в целях решения прежде всего экономических проблем восточноевропейских стран. Значительна роль фактора государства и при формировании различных региональных интеграционных групп в зонах развивающихся стран, что, очевидно, связано с тем, что крупное предпринимательство в развивающихся странах еще формируется и не обладает достаточным влиянием, чтобы стать ведущей силой для

Внутренняя торговля региональных и торговых групп, 1980—2004 гг., экспорт, млн лолл.

Торговая группа	Объем внутренней торговли (экспорт, млн долл.)						
	1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004
Европа							
Страны Балтии			1293	1448	1571		
Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)	524	782	831	906	925	957	1162
Европейский союз	456 857	981 260	1418 149	1406 859	1469 856	1796 301	112 080
Еврозона (12 стран)	306 473	669 97	1946 863	954 450	1002 845	1244 222	1465 792
ЕС и новые страны-члены, вступившие в ЕС в 2004 г.	483 141	11022 93	216 964	618 192	699 582	101 503	2 440 655
Америка							
Андское сообщество (АНКОМ) (5 стран)	1161	1312	5136	5444	5673	4781	6245
Общий рынок стран Центральной Америки (КАКМ) (5 стран)	1174	667	2418	2394	2598	2542	3339
Карибское сообщество (КАРИКОМ) (15 стран)	576	448	1050	1176	1276	1435	1184
Американская зона свободной торговли (АЗСТ)	167 719	300 700	855 746	811 264	788 114	833 627	957228
Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ)	1192	13 350	43 345	41 204	43 094	40 639	53 055
Общий рынок стран Южной Америки (МЕРКОСУР) (4 страны)	3424	4127	17 910	15 244	16 544	12 732	16 721
Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) (3 страны)	102 218	226 273		676 441	639 136	651621	1239623 610
Организация восточнокарибских государств (9 стран)	4	29	38	40	43	48	~63~

Торговая группа	Объем внутренней торговли (экспорт, млн долл.)						
	1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004
Африка							
Экономическое сообщество стран Великих озер (3 страны)	2	7	10	11	12	15	19
Общий рынок Восточной и Южной Африки (20 стран) (КОМЕСА) ¹	555	890	1272	1388	1497	1978	2619
Экономическое сообщество центральноафриканских стран (11 стран)	89	163	200	219	238	235	309
Экономическое сообщество западноафриканских стран (ЭКОВАС) (15 стран)	661	1532	2885	2802	2987	2972	3910
Союз стран бассейна реки Мано (МРЮ) (3 страны)	7	0	5	4	5	6	8
Сообщество развития Южной Африки ² (САДК)	8	1058	4380	3652	3954	4967	6007
Экономическое и валютное сообщество стран Центральной Африки (СЕМАК) (6 стран)	75	139	02	119	130	15	206
Восточноафриканский экономический и валютный союз (8 стран)	460	621	744	761	826	1043	1370
Арабский союз стран Магриба (ЮМА) (4 страны)	40 648	34 416	38 511	34 749	39 186	44 800	51 500
Азия							
Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) (11 стран)	10 113	1 27 365	98 059	87 902	94 760	100 717	125 531
Бангкокское соглашение (6 стран)	783	2429	37 895	40 801	44 470	70 776	106 251
Организация экономического сотрудничества (ЭКО) ³ (21 страна)	392	1243	4495	4425	4756	7539	9496
Совет по сотрудничеству стран Персидского залива (6 стран)	4632	6906	9234	9137	8861	9287	11 165

Торговая группа	Объем внутренней торговли (экспорт, млн лаги)						
	1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004
Страны Малайского соглашения	15	8	28	31	~34	34	45
Южно-Азиатская ассоциация регионального сотрудничества (СААРК) (7 стран)	613	863	2614	2827	2697	4773	5919
Интернациональные группы							
Организация азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) (22 страны)	357 697	901 561	2 262 150	2 012 075	2 722 121	3 629 419	4 899 129
Черноморское экономическое сообщество (ЧЭС)	1190	1229	24 722	23 724	25 599	~35 692	49 740
Содружество Независимых Государств (СНГ) (12 стран)	—	—	28 830	22 819	26 833	38 550	43 618

Примечание.

¹ С 2000 г. данные по Намибии и Свазиленду не включаются.

² С 2000 г. данные по Ботсване, Лесото, Свазиленду не включаются.

³ С 1994 г. данные по Азербайджану, Казахстану, Киргизии, Таджикистану, Туркмении, Узбекистану не предоставлялись.

Источники: UNCTAD. Handbook of Statistics 2003. United Nations. New York, Geneva, 2003. P. 34; UNCTAD. Trade and Development Report, 2005. P. 3; World Economy Outlook. January—February 2006.

«проталкивания» интеграционных объединений и соответствующих межгосударственных соглашений.

По масштабам интеграционные объединения делятся на: а) двусторонние — наименее распространены в практике (например, действующее на основе соглашения интеграционное объединение Австралии и Новой Зеландии); б) многосторонние — наиболее распространены в региональной интеграции; в) континентальные — Латиноамериканская экономическая интеграция (ЛЭИ), Организация африканского единства (ОАЕ).

В настоящее время динамично развиваются оба типа интеграции — и глобальная, и региональная их форма. Интеграционными процессами охвачены Европа, Северная Америка, обширные районы Индийско-Тихоокеанского бассейна, Латинская Америка, Африка, зона арабских стран. Каждая региональная интеграционная группа имеет свои особенности и механизмы образования и функционирования. Одни из них показывают свою жизненную силу, а страны-участницы извлекают пользу для своих народов; другие существуют лишь на формальной основе, хотя порой правительства этих стран заключают важные договоры и соглашения.

Международные региональные организации, действующие в Европе:

- Европейский союз (ЕС),
- Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ).

Локальные:

- Северный совет (Скандинавские страны),
- Совет государств Балтийского моря.

Региональные объединения государств Центральной и Восточной Европы и Азии:

- Содружество Независимых Государств (СНГ),
- Вышеградская группа, или Центрально-европейское соглашение о свободной торговле (СЕФТА),
- Европейско-азиатское соглашение о свободной торговле; преобразовано в 2005 г. в ЕвроАзЭС,
 - Черноморское экономическое сотрудничество (ЧЭС),
 - Организация стран Центральной Азии,
 - Балтийская зона свободной торговли,
 - Российско-белорусский экономический союз (преобразован в 1997 г. в Союз Белоруссии и России),
 - Казахско-киргизско-узбекское соглашение о свободной торговле,
 - Организация сотрудничества Грузии, Украины, Азербайджана и Молдавии (ГУАМ),

- С оглашение о совместном экономическом пространстве СНГ (.4)04),
- Шанхайская организация сотрудничества (ШОС).

11.9. От простых к сложным формам международной экономической интеграции

Интернационализация хозяйственной жизни — это главная материальная база развития международной экономической интеграции. Так как развивается и сам процесс интернационализации — от простого к сложному, происходит развитие и самой интеграции — от простых ее форм к более сложным, таким, которые мы видим на примере наиболее успешно развивающейся международной интеграции — Европейского союза. Поскольку первоначально интернационализация затронула сферу обращения и была связана с международной торговлей (конец XVIII — начало XX в.), то и простые формы международной интеграции были связаны с мировой торговлей.

В последующий период (с конца XIX в.) важную роль начинает играть международное движение капитала, которое в последние два десятилетия XX в. приобретает исключительный динамизм и интенсивность, а масштабы — грандиозный характер. Соответственно, такое развитие производительных сил сильнее всего отражается на эволюции международной экономической интеграции и ее форм, усложняя их.

Развитие международной экономической интеграции (МЭИ) рассматривается как переход от простых форм к сложным, как своего рода *стадиальное развитие*. К этим стадиям относятся:

- зона свободной торговли,
- таможенный союз,
- единый, или общий, рынок,
- экономический союз,
- экономический и валютный союз.

Следует отметить, что из огромного числа ранее существовавших и ныне действующих интеграционных образований только Европейский союз прошел последовательно, по мере «созревания», все стадии роста интеграционной группировки.

МЭИ и свободные торговые (экономические, таможенные) зоны. Из приведенных выше стадий развития международной интеграции (зона свободной торговли и таможенный союз) две первые претерпели значительную эволюцию в плане применения этих форм для стимулирования внутреннего развития экономики разных стран. В использова-

нии этих форм экономической организации происходят трансформации, сходные с теми, которые наблюдаются в области собственно международных интеграционных процессов. В одних странах *зоны свободной торговли, специальные экономические зоны, таможенные зоны, офшорные зоны и т.д.* дают значительный экономический эффект, способствуют повышению жизненного уровня населения, привлекают в регион иностранный капитал. Здесь можно привести множество примеров как в группе развитых стран (США, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Ирландия), так и в группе развивающихся стран (целый ряд азиатских стран, Турция, страны Латинской Америки, Китай, балтийские страны). В других странах ничего подобного не происходит, за исключением того, что целая система налоговых, таможенных и прочих льгот, предоставляемых властями, используется как инструмент для «увода капитала» в иностранные «тихие гавани». Это, как правило, бывшие социалистические страны, объединенные в СНГ, которые с начала 1990-х гг. провозгласили создание множества различных торгово-экономических зон, наделив их администрации специальными полномочиями. Никакого экономического роста в соответствующих торгово-экономических зонах эти меры не принесли. Очевидно также, что эти неудачи не следует отнести за счет формы, т.е. исторического опыта. Суть неудач состоит в следующем: а) в неумении применить опыт; б) в принятии на вооружение решений с органическими недостатками, что помешало реализовать поставленные цели и задачи; в) в подмене официально провозглашенных целей другими. Классическим примером исторической неудачи в создании интеграционной группы можно считать СНГ; эта организация была создана как альтернатива СССР, но страны, вошедшие в ее состав, так и не сумели перейти от первой стадии к более высоким.

Зона свободной торговли (ЗСТ). Общепринятое толкование этого понятия (и содержания явления) заключается в том, что это по своей сущности *преференциальная зона*, в рамках которой устанавливается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами и услугами. В межправительственных соглашениях, на базе которых создаются ЗСТ, предусматриваются соответствующие льготы (отмена пошлин на определенный период времени; налоговые скидки в отношении фирм, действующих на базе указанных соглашений; отмена иных нетарифных ограничений и т.д.). Такой подход был характерен для деятельности ЕЭС на первых этапах развития Сообщества; он свойствен Североамериканскому соглашению свободной торговли (НАФТА) и Южному общему рынку (МЕРКОСУР). Соглашения о создании ЗСТ основаны, как правило,

ми принципе взаимного моратория на повышение пошлин. Соответственно, партнеры не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины или ставить новые торговые барьеры¹.

К такому типу интеграции можно отнести созданную: в Центральной Европе организацию, в которую вошли четыре страны — Венгрия, Польша, Словакия и Чехия. В декабре 1992 г. эти страны подписали *Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (СЕФТА)*; и 1996 г. к соглашению присоединилась Словения. В период подготовительного процесса к вступлению в ЕС эта организация как бы расширилась в подготовительных мероприятиях к вступлению в ЕС.

Таможенный союз (ТС). Таможенный союз — это следующая ступень в международной экономической интеграции. Он означает соглашение двух и (или) более стран об упразднении таможенных пошлин в торговле; это своего рода форма коллективного протекционизма. Основное различие между ЗСТ и ТС состоит в том, что первая ставит основной целью постепенное снижение таможенных пошлин, устранение нетарифных барьеров и т.п., т.е. *регулирует процесс интеграции, объединения определенных сфер*; второй *утверждает существование беспошлинной торговли, обеспечивает ее*. При этом в документах ЛТТ—ВТО не содержится конкретных различий в этих понятиях и договаривающиеся стороны (государства) сами устанавливают соответствующие «правила игры».

Единый (общий) рынок. Единый (общий) рынок — это более высокая ступень интеграционного образования; он практически полностью реализован в Европейском союзе к началу 1990-х гг. (до Маастрихтских соглашений в декабре 1991 г.). Создание единого рынка предполагает не только реализацию задач ЗСТ и ТС, но и решение более сложных и объемных задач: разработку и проведение единой торговой политики по отношению к другим странам; разработку и проведение единой экономической и отраслевой политики (в том числе в области сельского хозяйства и транспорта); обеспечение условий для свободного движения капитала, рабочей силы и информации; создание общих институтов, регулирующих интеграционный процесс (парламент, суд и т.д.). По этому сценарию происходило развитие ЕС, что будет показано более подробно ниже.

Экономический союз (ЭС). Развитие государства по пути создания единого рынка неизбежно приводит к образованию экономического союза (ЭС). Такой опыт весьма ограничен и полностью замыкается на

¹ См.: Международные экономические отношения. Интеграция: Учеб, пособие / К).А. Щербанин, К.А. Рожков, В.Е. Рыбалкин, Г. Фишер. М., 1997. С. 36.

опыте одной группы западноевропейских стран, которые завершили этап создания ЭС к началу 1993 г.

Экономический и валютный союз (ЭВС). Примером такого союза также служит ЕС; в соответствии с Маастрихтскими соглашениями этап создания ЭВС должен был быть завершен к началу 1999 г. В целом эта задача выполнена — за короткий период времени были осуществлены крупнейшие мероприятия, которые фактически привели к созданию валютного союза, дополнившего ранее созданный экономический союз.

11.10. Азиатско-восточноевропейский тип интеграции.

Совет экономической взаимопомощи (СЭВ)

Возникновение, развитие и распад. Исторически первым интеграционным объединением в новое время стал *Совет экономической взаимопомощи (СЭВ)*, который был официально провозглашен в 1949 г. Его учредителями являлись СССР, Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чехословакия; позже в состав СЭВ вошли Монголия (1960), Куба (1972), Вьетнам (1978). Европейские социалистические страны рассматривались как ядро, образующее базу мирового социалистического хозяйства. СЭВ был распущен еще в 1989 г., за два года до самораспада СССР и всей мировой социалистической системы¹.

Содружество Независимых Государств (СНГ). Весной 1991 г. по инициативе Президента СССР М.С. Горбачева был проведен общесоюзный референдум и население большинством голосов (около 70%) высказалось за сохранение Советского Союза как единого союзного государства. И даже после попытки государственного переворота, предпринятого тогдашними руководителями с целью свержения Горбачева, когда престиж союзных лидеров основательно упал, абсолютное большинство населения (исключая народы Прибалтики) желало сохранения единой страны в той или иной форме (федерация, конфедерация — это для граждан не имело большого значения).

Вероятно, в силу таких настроений большинство граждан довольно спокойно восприняли сообщение о том, что лидеры трех славянских республик СССР — России, Украины и Белоруссии — объявили о «ропуске СССР» и «создании Содружества Независимых Государств», СНГ (8 декабря 1991 г.).

¹ Более подробно см.: *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. М., 1994.; *Он же.* Мировая экономика, теория, принципы, политика. М., 2001. Т. 1.

Тогда мало кто сомневался, что речь идет всего лишь о «демократическом преобразовании СССР», о необходимости которого убедительно говорил Горбачев два последних года. Общественное мнение было в целом подготовлено к серьезным изменениям в структуре со-миной власти (но не к «ропуску Союза»). Отсюда — отсутствие о-жидаемой реакции со стороны общества, которое оказалось попросту введенным в заблуждение — вместо «совершенствования» политической системы *единого государства* оно получило в результате договора о СНГ 15 независимых государств. Но факт «ропуска» состоялся, и задача заключалась в том, чтобы сохранить в рамках нового политического образования — СНГ определенные политические и экономические связи, которые диктовались жизненной необходимостью для всех бывших союзных республик. Это, кажется, понимали все лидеры новых самостоятельных государств и их общества.

Первоначально, как отмечалось выше, Содружество (СНГ) воспринималось как альтернатива СССР с его жестко централизованным подходом, но вполне демократическое, добровольное объединение равноправных стран в целях развития прежде всего экономического потенциала. При этом справедливо считалось, что единство территориальных производственно-промышленных комплексов, коммуникаций, транспорта и связи, технологических стандартов, общность потребительских ориентаций населения и доминирование русского языка как следствие совместной многовековой жизни в едином государстве — все это будет служить целям интеграции, на благо укрепления взаимных связей в рамках нового объединения.

Возможно, события могли бы развиваться в таком позитивном направлении, если бы Россия выступила своего рода экономическим мотором, динамизирующим процессы успешного экономического развития по пути трансформации. Для этого она должна была стать фактором притяжения, демонстрируя явные преимущества от сотрудничества с ней. Так примерно развивался интеграционный процесс в Западной Европе, где Франция и Германия явились мощной притягательной силой для других европейских стран, которые видели очевидные выгоды от более тесного сближения с этими европейскими гигантами, ускоренно развивающими свою экономику и обеспечивающими процветание для своих граждан, в то время как другие западноевропейские страны не были в состоянии так энергично, как эти две страны, решать свои производственно-экономические и социальные задачи.

11.11. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

Эта организация (ОЭСР) создана в 1961 г. и является преемницей Организации европейского экономического сотрудничества — ОЕЭС, учрежденной в 1948 г. Члены ОЭСР — это 31 промышленно развитая страна (до 1990-х гг. — 24 страны). В работе ОЭСР обычно принимают участие Комиссия ЕС (согласно Протоколу, подписанному одновременно с Конвенцией о создании ОЭСР), а также представители ЕАСТ, ЕОУС и Евратома.

Основными официальными целями ОЭСР являются:

- содействие прочному экономическому и социальному развитию как участвующих, так и не участвующих в Организации стран;
- разработка эффективных методов координации их торговой и общеэкономической политики;
- стимулирование усилий в области оказания помощи развивающимся государствам;
- содействие развитию мирового экономического обмена на многосторонней недискриминационной основе.

Руководящим органом ОЭСР является Совет, в который входят по одному представителю от каждой страны-члена. Совет собирается в составе постоянных представителей (примерно раз в неделю) либо в составе министров стран-участниц. Решения и рекомендации принимаются лишь при согласии всех членов Совета. Совету подчинен Исполнительный комитет в составе 14 человек. Административную и оперативную работу осуществляет Секретариат во главе с генеральным секретарем, назначаемым Советом на 5 лет.

Секретариат занимается обработкой и подготовкой документов для обсуждения статистических и исследовательских материалов, выпускает доклады и записки по различным экономическим и социальным вопросам. Кроме того, в составе ОЭСР функционирует свыше 700 *специализированных комитетов и рабочих групп*.

Комитеты ведут основную практическую работу Организации:

- определяют общеэкономическую политику стран-участниц;
- осуществляют наблюдение за их экономическим и финансовым положением;
- готовят ежегодные экономические обзоры по всем странам ОЭСР;
- дают рекомендации по вопросам международного межгосударственного регулирования экономических процессов;
- проводят консультации для правительств стран-членов по вопросам предоставления займов, субсидий и других финансовых

средств развивающимся странам, а также оказания им технической помощи.

Особую группу составляют комитеты по различным проблемам международной торговли и международного обмена услугами. Их официальная цель — оказание содействия расширению международного ижарного обмена посредством сокращения или ликвидации препятст-тiii на пути его развития. В этих целях проводятся согласования пози-ций стран-участниц в области торговой политики и выработка соответ-стиующих рекомендаций, рассмотрение мероприятий по снижению ырифных и нетарифных ограничений, а также пересмотру процедур предоставления импортных лицензий, разработка мер по унификации п с тандартизации в рамках ОЭСР различных административно-техни-ческих правил и постановлений в области торговли.

Большая группа комитетов ОЭСР занимается содействием эффек-т I и иному использованию экономических ресурсов промышленности и сельского хозяйства стран — членов организации, а также стран и ре-нтное мира, в которых присутствуют интересы участников ОЭСР (а это весь мир).

Таким образом, ОЭСР является весьма представительной между-народной организацией, деятельность которой охватывает практиче-ски все стороны экономической политики не только развитых стран мира и их партнеров во всем мире, но и многие области торгово-эко-номической деятельности других групп стран — развивающихся стран, стран с переходной экономикой, НИС, включая вопросы гло-бального перемещения товаров, услуг, капиталов и др.

11.12. Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)

Эта международная торгово-экономическая интеграционная органи-зация создана в 1960 г. в соответствии со Стокгольмской конвенцией следующими странами: Великобританией, Австрией, Данией, Норве-гией, Португалией, Швецией и Швейцарией (по инициативе Велико-британии).

Первоначальными целями ассоциации были обеспечение свобод-ной торговли промышленными товарами среди стран-участниц и за-ключение всеобъемлющего торгового соглашения с Европейским экономическим сообществом (ЕЭС). Все внутренние экспортные квоты были ликвидированы в 1961 г., а внутренние импортные квоты и тариф — в 1966 г. после прохождения восьми этапов. Однако все страны — участницы ассоциации могут устанавливать тарифы и кво-

ты на товары, производимые в третьих странах. Проводились также переговоры по увеличению торговли сельскохозяйственной продукцией. Финляндия стала ассоциированным членом в 1961 г., а Исландия получила полное членство в 1970 г. Дания и Великобритания покинули ассоциацию в 1973 г. при вступлении в ЕЭС. В 1973 г. были заключены соглашения о свободной торговле между отдельными членами ассоциации и ЕС, что привело в конечном счете к образованию полного таможенного союза в отношении промышленных товаров между ЕАСТ и ЕЭС в 1977 г. Ассоциация также занималась проблемами нетарифных барьеров в торговле.

Страны Европейской ассоциации свободной торговли, в значительной степени интегрированные в ЕЭС, на которое в начале 1990-х гг. приходилось около 60% экспорта и импорта ассоциации, и являющиеся, в свою очередь, крупнейшим рынком для экспорта товаров ЕС (большим, чем США и Япония, вместе взятые), опасались значительных изменений в международной торговле после 1992 г. в результате образования единого рынка в соответствии с Актом о единой Европе. Ассоциация предложила обсудить с ЕС создание европейской экономической зоны, в которой свободная торговля промышленными товарами была бы распространена на передвижение услуг, капиталов и частных лиц.

Соглашение по этому вопросу между двумя группами стран было достигнуто в октябре 1991 г., при этом ЕАСТ приняла правила, действующие в этой сфере в ЕС, и обязалась следовать политике ЕС в области конкуренции, охраны окружающей среды, социальной сфере. Основным смыслом этого соглашения состоит в том, что страны Ассоциации свободной торговли полностью интегрируются в единый европейский рынок. В настоящее время в ЕАСТ входят четыре страны — Норвегия, Швеция, Швейцария и Исландия.

Резюме

• Международная экономическая интеграция — это обширная деятельность государств (правительств), экономических агентов (компаний, предприятий), различных субъектов хозяйственной, правовой, культурной и тому подобной деятельности, направленной на взаимное переплетение и взаимопроникновение национальных хозяйственных связей (производства, услуг, финансов, транспорта, рабочей силы, технологий и знаний); максимальное объединение национальных экономических систем интегрирующихся стран в единое целое с

МЧКИ зрения поставленных уставных задач, их включение в единый ипспроизводственный процесс в рамках и масштабах группы стран.

- Международная экономическая интеграция — это важнейшее явление современной экономической истории и политической практики, когда процессы интернационального разделения труда, транснационализации производства, капитала и труда с очевидностью стали фобовать введения определенных механизмов их наднационального кчулирования.

- Региональная интеграция — это первичное звено интеграции, это < ни, активное явление и одновременно развивающийся процесс движения национальных и региональных экономических систем, нуждающихся в координации и хотя бы в самом общем регулировании социально-экономических, технологических, инвестиционных сторон деятельности сорисменных государств. Интеграция — это одновременно объективный процесс, вытекающий из интернационализации факторов производства. И условиях интенсивного развития внешних связей любой страны эти процессы настоятельно нуждаются в регулировании, координации и ор- Г. и шзации. Соответственно, региональная интеграция — это в определенной мере ответ на масштабы и интенсивность развития факторов производства и их выход на глобальный уровень.

- Частно-корпоративный тип интеграции вырастает более естественным путем и оформляется через давление частных компаний на юсударства. Корпорации на определенном (возможно оптимальном) уровне интеграции (развитые формы международной кооперации) зашпересованы в формальном закреплении их «корпоративного нормотворчества» на «чужой» территории.

- Интересно отметить, что частно-корпоративный тип интеграции ни его зрелых стадиях, в ходе юридического оформления, все в большей мере трансформируется в *институциональный тип интеграции* (это произошло и продолжает происходить ныне с моделью североамериканской интеграции — НАФТА).

- Развиваясь на двух уровнях — глобальном и региональном, интеграционный процесс характеризуется, с одной стороны, нарастанием интернационализации хозяйственной жизни, а с другой — экономическим сближением стран на региональной основе. Региональная ин- ісі рация, вырастающая на базе интернационализации производства и капитала, в то же время выражает определенную дивергенцию в системе мирового рынка, т.е. параллельную тенденцию регионализации, развивающуюся наряду с глобальной.

- Речь идет о качественном сдвиге, обусловленном как растущими жономическими потребностями хозяйственного сближения разных

стран, так и всеохватывающим характером углубления противоречий в рамках мировой экономической системы. Найти выход из этих противоречий, а также решить задачи, диктуемые ускорением интернационализации национальных хозяйственных комплексов, страны пытаются посредством региональной экономической интеграции.

• В рамках регионального хозяйственного комплекса интернационализируется и интегрируется уже не только сфера обращения стран, участвующих в интеграции, но и сектор реальной экономики, т.е. производство и технологический процесс создания товара. В результате происходит переплетение кругооборота совокупных национальных капиталов стран — участников интеграции данной группы в целом.

• В то же время интеграция как экономическая категория все еще имеет довольно абстрактный характер и нигде в мире не произошел процесс *полной интеграции*, завершившийся объединением и потерей самостоятельности участников объединения. Поэтому интеграция — это процесс *объединения*, но еще не само объединение, возможно, в этом его преимущество.

Контрольные вопросы

1. Понятие и содержание экономической интеграции. Интерпретации интеграционного процесса как явления. Базовые положения теории интеграции. Процессы интернационализации факторов производства и интеграция. Международное разделение труда как фактор ускорения процессов интеграции.

2. Первичное звено интеграции — почему оно развивается первоначально на регионально-локальном уровне? Почему этот процесс затем расширяется до континентально-глобального масштаба?

3. Интеграция как объективный процесс. Связи и взаимосвязи интеграции с интернационализацией и глобализацией. Почему считается аксиомой, что экономическая интеграция — это явление, возникшее исключительно *после* Второй мировой войны? Какие изменения в производстве, технике и технологиях, движении товаров и услуг, помимо политических императивов и экономических интересов, способствовали появлению экономической интеграции и как явления, и как процесса?

4. Все научные школы интеграции при внешнем разнообразии определенных делятся на два основных направления. Сущность этих направлений.

5. Типы и формы интеграции. Европейские интеграции: ЕЭС — ЕС, ЕАСТ, СЭВ, СНГ; североамериканская (НАФТА), южноамериканские интеграции, азиатские, африканские и арабские интеграции. Какие из них развиваются успешно, какие нет и почему?

6. Можно ли рассматривать ОЭСР как интеграционную группу или это • Чл лнизация, имеющая качественно иные задачи? Каковы задачи ОЭСР и чем она конкретно занимается? Почему АТЭС не является интеграционной I руиной?

7. Почему за 15 лет существования СНГ имеет скромные результаты в до- 1 жжении общих целей развития? Каковы перспективы АзЭС?

X. Основные причины недовольства населения Западной Европы современным состоянием ЕС. Как это отразилось на референдумах по Конституции ЕС во Франции и Нидерландах в 2005 г?

Темы рефератов

1. Теория и содержание экономической интеграции в современном мире. Концепции интеграции.

2. Формы и типы экономической интеграции. Многообразие форм интеграции.

3. Глобальный и региональный процессы в условиях современной интернационализации факторов производства (производительных сил).

4. Особенности региональных интеграционных групп — сравнительный анализ по странам Азии, Африки и Латинской Америки.

ГЛАВА 12

Европейское экономическое сообщество -

Европейский союз: эволюция, институты, политика

12.1. Становление объединенной Европы

Факторы, способствовавшие появлению ЕЭС. Политические предпосылки.

Вскоре после окончания Второй мировой войны началась «холодная война». Фултонская речь У. Черчилля, срыв работы Московской конференции 24 апреля 1947 г. (где обсуждался германский вопрос), наращивание вооруженных сил как СССР, так и США в Европе — все это свидетельствовало о том, что европейские страны могут стать заложниками новой мировой войны.

Общественность европейских стран, несомненно, тревожила и деятельность советских руководящих кругов — пражский переворот в феврале 1948 г., а затем действия советского командования по блокаде Берлина весной 1949 г. — все это окончательно убедило западноевропейскую политическую элиту в необходимости найти мощные инструменты для объединения слабой Западной Европы, способной обеспечить собственно европейские интересы, далеко не совпадающие не только с интересами СССР, но и с интересами и политикой США в Европе.

Превращение США и СССР в ядерные державы, закрепление их статуса в роли сверхдержав, реально контролирующих мир, не могли не беспокоить политические и интеллектуальные умы в Западной Европе. У последней имелись все основания опасаться стать жертвой глобального противостояния этих двух сверхдержав, которые уже энергично начали гигантскую битву за новый передел мира, где не оставалось места ни Европе, ни ее стратегическим интересам.

Понятно и то обстоятельство, почему наиболее активной, динамичной в тот период была французская политика, — эта страна становилась объектом агрессии на протяжении столетий со стороны Прус-

ши и Германии всякий раз, как только они чувствовали себя достаточно окрепшими в Европе.

Для Франции ситуация сильно осложнилась в связи со вступлением в силу Основного закона 8 мая 1949 г., когда был определен статус Федеративной Республики Германии, в соответствии с которым она самостоятельно решала свои внутренние вопросы. Проблема заключалась еще и в том, что США, стремясь форсировать экономическое тмрождение ФРГ (в том числе через план Маршалла), требовали от Франции уступок в части снятия французских запретов на промышленное развитие Рура и Саара. Естественно, что не «связанное» снятие запретительных норм было неприемлемым для Франции либо фобовалась иная альтернатива — прочно связать интересы возрождающейся из пепла Западной Германии с интересами Европы в целях предотвращения возможных будущих угроз со стороны ФРГ.

В марте 1950 г. министр иностранных дел Франции Р. Шуман получил задание от глав западной коалиции (президентов Франции, (111А и премьер-министра Великобритании) подготовить проект доклада (плана) по интеграции ФРГ в Европу на базе достижения консенсуса между Францией и Западной Германией к очередному заседанию высоких представителей трех государств.

Экономические предпосылки. Не следует идеализировать план Маршалла — он вовсе не привел к процветанию стран Западной Европы, чол я и позволил решить первичные задачи по восстановлению основных хозяйственных объектов жизнеобеспечения и снабжения заокеанским продовольствием населения западноевропейских стран.

Объединенная экономически Гитлером Европа распалась на традиционно раздробленные, изолированные хозяйствующие государства-субъекты. Реальной была опасность их нахождения на стадии длительной стагнации, превращения в очаги депрессии с крайне отсталым производственным аппаратом, традиционной структурой производства, отторгающей технологические инновации. Очевидной ныла угроза их поглощения мощными американскими корпорациями, превращения в придаток американской корпоративной индустрии. Дефицит во всем — вот что было характерно тогда для всей Европы, если не иметь в виду ряд небольших стран, не участвовавших во Второй мировой войне.

Причем выявились сильнейшие перекосы в восстанавливающихся национальных экономиках. В частности, низкий уровень производственного потребления привел к тому, что сталелитейная промышленность почти во всех западноевропейских странах, не успевшая еще как следует восстановиться, стала вползать в обвальнй кризис

уже в конце 1940-х гг., а она рассматривалась как основа возрождения всей западноевропейской экономики. Безработица вновь стала расти и довольно быстрыми темпами. Реальной была угроза долгосрочного дефицита и спекуляции; отмечалось нарастание подпольной экономики. Все это могло надолго заблокировать развитие полноценных рыночных, конкурентных механизмов. Население впадало в панику.

Нужна была новая концепция для развития Европы, и прежде всего *экономическая составляющая, которая оказалась бы способной тянуть весь хозяйственный локомотив в деле европейского объединения.*

Концептуальные основы Европейского сообщества. Кадры. Р. Шуман привлек к работе над проектом экономического объединения Франции и Германии как базы для будущего всей Западной Европы блестящего экономиста проф. Ж. Моннэ, работавшего в то время генеральным комиссаром по вопросам планирования во французском правительстве. Еще в 1945 г. этому талантливому экономисту генерал де Голль поручил руководство всеми экономическими и промышленными министерствами Франции с целью восстановления экономики страны. В годы Первой мировой войны он блистательно руководил централизованным обеспечением поставок для воюющих союзнических армий. Во время Второй мировой войны президент Рузвельт привлекал его к работе в качестве своего советника, он был автором «Программы победы», реализация которой обеспечила военное превосходство США над гитлеровской Германией. Выполняя задание Шумана, Моннэ создал небольшую группу исследователей-разработчиков, в которую входили известные ученые — профессора из Высшей административной школы, такие, как Э. Хирш, П. Рейтер и П. Ури, имевшие к тому времени авторитет и вес в научных и политических кругах.

Подходы Жана Моннэ. Выдающийся экономист и политик своего времени, к тому же француз, Моннэ исходил из того факта, что разделенная Европа — это следствие «холодной войны», в которой особую роль призвана играть Германия. Германский вопрос являлся краеугольным камнем для американской политики, направленной на сохранение разделенной Европы. Таким образом, вся западноевропейская политика оказывалась подчиненной интересам американской политики.

Как видим, с одной стороны, ключевой была проблема Германии, с другой стороны, необходимо было считаться с болезненным восприятием любого ущемления национального суверенитета со стороны европейских стран, переживших ужасные унижения при гитлеровской оккупации, лишившихся своих государств, отечеств. Отсюда

особо сложная реакция на любую форму ограничения их политической самостоятельности, суверенитета. Нельзя сказать, что этого не понимали европейские политики, сознавая в то же время жизненную необходимость европейского единения. В целях решения этого ключевого вопроса к тому времени уже предпринимались попытки различного рода объединения Европы. Так, в 1948 г. под эгидой Великобритании была создана *Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС)*, но она обладала всего лишь общими рекомендательными функциями (нечто вроде СЭВа). 5 мая 1949 г. был создан Совет Европы с совещательными функциями. Далее дело не пошло, поскольку на стадии учреждения выявилось нежелание суверенных государств уступить даже малую долю своих полномочий в пользу созданного наднационального органа.

Моннэ исходил из важности следующих моментов:

- проблему политической интеграции надо отложить на неопределенно дальний период и сконцентрировать силы и объединительный потенциал западноевропейцев на собственно *экономической интеграции*;

- необходимо выделить ряд крупных и конкретных экономических проблем, характерных для ведущей группы западноевропейских стран, и разработать наднациональный механизм их решения (первоначально для Франции и Западной Германии);

- необходимо (одновременно с решением предыдущей проблемы) разработать единые таможенные правила для стран будущего сообщества и добиться их законодательного оформления;

- *решение этих проблем на общей межгосударственной базе могло бы иметь не только экономическое, но и самостоятельное политико-психологическое значение для народов стран Европы; оно позволило бы постепенно наращивать интеграционный потенциал, расширяя области совместного регулирования разных сфер и вовлекая в сообщество другие страны и народы.*

Декларация Шумана. Работа группы Моннэ была завершена к концу апреля 1950 г. Это был краткий документ, который состоял из Меморандума (пояснения) и конкретных условий (предложений) в области приоритетных сфер сотрудничества между Францией и Германией. При этом надо отметить, что Моннэ, прекрасно зная всеисилие бюрократии, ни с правительствами, ни с министерствами документ не согласовывал, а составлял его в глубокой тайне. Шуман одобрил документ, подготовленный группой Моннэ, и энергично взялся за его осуществление. Примечательно, что, когда 9 мая 1950 г. Шуман выступал перед французским правительством с докладом по документу Моннэ, его

представитель вручал этот же документ канцлеру К. Аденауэру Канцлер проект поддержал.

Аденауэр не мог не поддержать этот документ, названный сразу же после обнародования Декларацией Шумана, поскольку Франция протягивала руку побежденной Германии и предлагала ей сотрудничество на равноправной основе в межгосударственном объединении. Речь конкретно шла *о совместном управлении угольной и сталелитейной отраслями промышленности обеих стран*. В Декларации Шумана были сформулированы принципы строительства будущей Европы:

- *строительство объединенной Европы — это не разовый акт, а длительный по времени процесс, на основе осуществления конкретных локальных задач, важных для всех его участников;*

- *длительное сотрудничество между Францией и Германией полностью трансформируется в сотрудничество в области экономики, финансов, технологий;*

- *основной целью является достижение конкретной задачи по организации и управлению франко-германским производством угля и стали — отраслями, которыми отныне будет руководить совместный высший руководящий орган — Европейское объединение угля и стали (ЕОУС);*

- *решения, принятые руководящими органами Сообщества, будут иметь императивный (обязательный) характер, в том числе для вновь присоединившихся стран. Члены органов Сообщества будут независимы и назначаться с общего согласия;*

- *объединение экономических интересов прежде всего направлено на повышение уровня жизни, увеличение занятости и расширение путей для создания полноценного экономического Сообщества в Европе; одновременно оно имеет целью расширение экономической свободы для граждан Сообщества, обеспечивает возможность их свободного перемещения из страны в страну в поисках работы.*

Таким образом, две страны, играющие решающую роль в будущем объединении Европы, достигли согласия по основополагающим принципам и подходам в экономической интеграции, что определяло успех тех политических и экономических сил, которые отчетливо представляли себе будущее как своих стран, так и объединенной Европы.

Далее требовались те самые «конкретные шаги», о которых говорилось в Декларации Шумана, и они были осуществлены. Уже 20 июня 1950 г. в Париже под председательством Моннэ начинает работать межправительственная комиссия. Помимо Франции и ФРГ, инициаторов объединения, в ее работе участвуют Бельгия, Нидерланды, Люксембург (страны Бенилюкса) и Италия — будущие шесть стран ЕЭС

(Общего рынка) — «шестерка», как называли это объединение в течение почти 20 лет.

Результатом работы межправительственной комиссии стало подписание Договора об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС) 18 апреля 1951 г. сроком на 50 лет. Вскоре договор был ратифицирован шестью подписавшими его государствами. А уже 8 августа 1952 г. его высший руководящий орган, председателем которого стал Моннэ, приступил к работе в своей постоянной штаб-квартире в Люксембурге.

12.2. План объединения Европы, или создания Общего рынка (план Шумана)

Основные принципы Сообщества. Неверно полагать, что Р. Шуман был всего лишь талантливым министром-организатором, проводником чужих идей (хотя и этих качеств часто бывает достаточно для позитивной деятельности крупного руководителя), он и сам был мощным источником новаторских идей. Шуман моментально уловил не только стратегические, но и конкретные идеи Моннэ и его команды и стремительно стал развивать их в плоскости политико-экономических концепций, одновременно расширяя горизонт их прагматического претворения в объединительном процессе.

Начались трудные парижские переговоры представителей шести западноевропейских государств, которые заняли довольно длительное время — около года. Вся работа была подчинена задаче *создания независимых наднациональных институтов в целях регулирования конкретных экономических программ совместного развития шести западноевропейских государств.*

В независимости высшего руководящего органа Сообщества Моннэ и его соратники усматривали базовый принцип новой интегрированной межгосударственной экономической системы. Поэтому на С ообщество «шестерки» были распространены принципы деятельности высшего руководящего органа ЕОУС, первоначально созданного как орган управления металлургией Франции и Западной Германии. При этом было подчеркнуто следующее:

- Члены руководящих органов назначаются с согласия правительств «шестерки», но они не являются представителями своих стран и правительств и не обязаны следовать указаниям и инструкциям отдельных государств — членов Сообщества (принцип наднациональности руководящего органа).

- Финансовая самостоятельность Сообщества обеспечивается налогами, из которых слагаются собственные средства институтов Сообщества. В этом мощное новаторское начало Сообщества, создавшего независимые институты. Сравним: все межправительственные организации существовали и существуют за счет взносов (поступлений) от правительств, которые в любое время могут быть отменены, задержаны, уменьшены и т.д. (в том числе институты СНГ, а раньше — СЭВ).

- Высший руководящий орган подотчетен исключительно Парламентской ассамблее (ныне — Европейский парламент), которая получила право вынести ему вотум недоверия квалифицированным большинством.

- Высший руководящий орган, призванный действовать в сфере принятия макроэкономических решений, мог, по здравому рассуждению отцов-основателей Сообщества, превратиться в мощную бюрократическую структуру, занимаясь чисто техническими задачами. Чтобы не допустить такой трансформации, Моннэ предложил создать еще один институт — Совет министров (представляющий правительства шести стран), который, косвенно контролируя деятельность высшего руководящего органа, в то же время обеспечивал национальные интересы каждого участника Общего рынка. Полномочия Совета министров были строго очерчены, так же как и процедуры принятия решений: они могли приниматься простым большинством. Но Совет министров не обладал правом инициативы, оно было за руководящим органом (в наше время — за Комиссией Сообщества). Так что Совет министров тоже не мог выступать как сила, способная блокировать деятельность органов Сообщества, мешая развитию интеграционного процесса.

- Моннэ удалось убедить все шесть стран Европы согласиться на *принцип равенства государств*, составивших Сообщество, — задача исключительно трудная, учитывая разный экономический и политический вес интегрируемых участников Сообщества, память о прошлой войне и иные психологические нюансы. Снова ключевую роль играла позиция Франции и Западной Германии, но пионером Сообщества выступала Франция, ее авторитетный министр Шуман, и ее согласие было гарантировано. Что касается Западной Германии, большую роль в достижении согласия сыграла встреча Моннэ с канцлером Аденауэром 4 апреля 1951 г., в ходе которой на принцип равенства было получено согласие канцлера.

- С самого начала формирования ЕЭС получил закрепление принцип субсидиарности, позволяющий гармонизировать интересы всех участников ЕЭС.

Неверно, однако, считать, что развитие европейской интеграции проходило гладко и не встречало на своем пути сопротивления националистических сил или иных политических препятствий. Обострение противоречий в Европе вызвал провал проекта Европейского оборонительного сообщества, договор о котором был подписан, но Национальное собрание Франции отвергло его при обсуждении 30 августа 1954 г. Тем не менее идеи экономической интеграции в Европе разделялись почти всеми политическими силами и народами, и никакие препятствия не могли остановить начавшийся процесс по реализации плана Шумана. Наднациональные институты, в своей основе созданные еще в 1950 г., действовали уже автономно, подталкивая к дальнейшему объединению Европу.

Римский договор по созданию ЕЭС. Во второй половине 1950-х гг. особую активность в углублении объединения Европы на базе основополагающих принципов Шумана—Монне проявляли лидеры стран Бенилюкса. По инициативе известных государственных деятелей этих стран П.А. Спаака, Я. Бейера и Дж. Беха в июне 1955 г. в Мессине (Италия) была созвана Международная конференция по развитию Сообщества. Здесь прежде всего обсуждалась проблема объединения на принципах ЕОУС атомной энергетики — важной отрасли, которая начала быстро развиваться в западноевропейских странах в 1950-е гг. Как видим, снова была взята базовая идея единения одного из ведущих промышленных звеньев; при решении проблем ключевого звена в орбиту интеграции втягивались многие отрасли и производства, работавшие на мирное использование атомной энергии в Западной Европе. Принцип «конкретных шагов» Монне получал свое дальнейшее развитие.

Сильными факторами, способствовавшими европейскому объединению, стали такие политические события, как суэцкий кризис и подавление восстания в Венгрии, которые снова показали уязвимость раздробленной Европы перед угрозами миру.

25 марта 1957 г. в Риме уполномоченными представителями шести европейских стран (Франция, Германия, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург) был подписан договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) (Римский договор) на базе уже существующих договоров и созданных ранее наднациональных институтов. Был, как отмечалось выше, создан Евратом на принципах управления ЕОУС. Обе эти структуры выступали как бы первым этажом Европейского экономического сообщества. Высший руководящий и управляющий орган получил название Комиссии Сообщества; Парламентская ассамблея была преобразована в Европейский парламент; были расширены функции Европейского суда; в неизменности остались полно-

мочия Совета министров. Штаб-квартиры ЕЭС располагались в Брюсселе и Люксембурге.

В Римском договоре было провозглашено, что сферы деятельности органов ЕЭС будут расширяться за счет *общей политики в области сельского хозяйства, торговли, регулирования таможенных правил, социальных вопросов, научно-технических исследований и образования, политики в области окружающей среды, сотрудничества с третьим миром*. Во всех этих отраслях и сферах *макрорегулирования наднациональными органами* ЕЭС были разработаны программы развития международной кооперации и сотрудничества на базе достижений науки, передовых техники и технологий, включая информационные. Можно уверенно утверждать, что одна из главных причин, если не основная, того, что Западная Европа в послевоенные десятилетия превратилась в одну из ведущих экономических сил, один из трех центров концентрации экономического могущества Запада, заключается в том, что лидеры Европы стали на путь тесного экономического сближения в интересах создания мощного интегрированного рынка. Одновременно объявлялось, что ЕЭС — это не замкнутая организация, его двери открыты для других европейских государств, разделяющих цели и задачи Сообщества и согласных безоговорочно выполнять все принятые учредительные документы и соглашения в рамках ЕЭС (см. рис. 12.1).



Рис. 12.1. Институты Европейского союза

Все материалы и документы органов ЕС переводят на 20 рабочих языков: испанский, датский, немецкий, греческий, английский, французский, итальянский, голландский, португальский, финский, шведский, чешский, эстонский, латвийский, литовский, венгерский, мальтийский, польский, словацкий, словенский.

Таблица 12.1

Состав членов Европейского союза

Страна	Год вступления	Территория, кв. км	Население, млн человек
Бельгия	1957	30 518	10 346
Германия	1957	357 021	83 029
Италия	1957	301 322	57 998
Люксембург	1957	2 586	454
Нидерланды	1957	41 532	16 195
Франция	1957	547 030	60 181
Великобритания	1973	244 820	60 095
Дания	1973	43 094	5 388
Ирландия	1973	70 285	3 931
Греция	1981	131 957	11 018
Испания	1986	505 990	40 683
Португалия	1986	92 391	10 409
Австрия	1995	83 858	8 188
Финляндия	1995	338 145	5 207
Швеция	1995	499 641	8 943
Венгрия	2004	93 030	10 045
Кипр	2004	9 250	772
Латвия	2004	64 589	2 349
Литва	2004	65 200	3 593
Мальта	2004	316	400
Польша	2004	312 685	38 663
Словакия	2004	48 845	5 430
Словения	2004	20 253	1 936
Чехия	2004	78 866	10 250
Эстония	2004	45 226	1 409
Всего	2004	3 978 773	456 912

12.3. Взаимосвязи между углублением интеграционных процессов и формированием условий для единого валютного рынка

Экономические этапы становления Евросоюза. Официально Европейское экономическое сообщество основано 25 марта 1957 г. в соответствии с Римским договором, подписанным правительствами Бельгии, Франции, Федеративной Республики Германии, Италии, Люксембурга и Нидерландов. Договор предусматривал постепенное создание полного таможенного союза, ликвидацию всех барьеров для свободного движения капитала рабочей силы и услуг, а также установление общей сельскохозяйственной и транспортной политики. Кроме того, договор учреждал Европейский инвестиционный банк и Европейский социальный фонд, деятельность которых направлена на координацию и оказание помощи в экономическом развитии Сообщества. В 1961 г. внутри Сообщества ликвидированы все внешнеторговые квоты на промышленные товары. В 1968 г. в результате создания полного таможенного союза ликвидированы все внутренние тарифы и принят общий внешний тариф. Уровень общего внешнего тарифа был согласован в ходе раунда Кеннеди — торговых переговоров, проходивших под эгидой Генерального соглашения о тарифах и торговле, на которых ЕЭС выступало как одно целое. В 1977 г. Сообщество заключило договор о таможенном союзе с *Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ)*, что стало заключительным этапом в серии двусторонних соглашений о свободной торговле, заключенных в 1973 г. ЕЭС с некоторыми странами ЕАСТ.

Сообщество также снизило число нетарифных барьеров во внутренней торговле путем стандартизации торговых и таможенных процедур, отменило национальные дискриминационные транспортные тарифы на автомобильном, железнодорожном и водном транспорте и запретило дискриминацию при предоставлении государственных подрядов. Были запрещены также *картели* и *монополии*, если они создавались, например, с целью раздела рынка или ценовой дискриминации, что нарушает или ограничивает торговлю между странами — членами Сообщества. Хотя ограничения на свободное перемещение рабочей силы были в основном сняты в 1969 г., необходимо было еще согласовать формы лицензий на право работы и профессиональные квалификационные требования для контроля качества услуг, оказываемых в странах — членах Сообщества. Кроме того, несмотря на усилия по либерализации потоков капитала внутри Сообщества, все еще оставались многочисленными средства контроля в этой области. Удаление этих последних барьеров и создание единого рынка в 1992 г. были поставлены главной задачей *Акта о единой Европе* 1987 г.

В 1962 г. Сообщество приняло *Общую сельскохозяйственную политику*, гарантирующую единые внутренние уровни цен путем сочетания поддержки цен и переменных импортных пошлин, отражающих различия между поддерживаемыми внутренними и мировыми ценами. Сообщество попыталось также скоординировать общую транспортную политику в зависимости от развития и напряженности движения по шоссейным и железным дорогам, а также по внутренним полным путям. Вслед за крушением в 1971 г. Бреттон-Вудской системы, отменой фиксированных валютных курсов Сообщество стремилось скоординировать общую экономическую и финансовую политику. В 1972 г. Сообщество ввело европейскую «валютную змею» с узким коридором колебаний обменных курсов валют стран-участников. Кроме того, в 1973 г. учрежден *Европейский фонд валютного сотрудничества*, в основном для того, чтобы действовать в качестве клирингового союза в рамках системы с коридором плавающих валютных курсов. В 1979 г. создана *Европейская валютная система*, включающая в себя новую систему кредита и интервенции на валютных рынках. Система должна была стать средством усиления финансовой координации и укрепления финансовой стабильности внутри Сообщества.

После ратификации в 1973 г. Брюссельского договора (1972) к первым шести членам Сообщества присоединились Дания, Ирландская Республика и Великобритания. К 1977 г. Дания, Ирландия и Великобритания отрегулировали свою внешнеторговую политику в соответствии с правилами Сообщества. Общая сельскохозяйственная политика также была принята тремя вновь вступившими членами после переходного периода, который закончился в 1978 г. В 1982 г. в Сообщество вступила Греция, а в 1986 г. — Португалия и Испания.

ЕЭС активно развивает торгово-экономические связи с развивающимися странами. Они охватывают большое число соглашений о сотрудничестве и торговле, включая *Конвенцию Яунде* и *Конвенцию Ломе*, и образуют *единую систему предпочтений* (преференций), обеспечивающую беспошлинный импорт промышленной продукции из развивающихся стран, финансовую помощь в реализации программ развития через Европейский фонд развития.

В 1967 г. организационная структура Сообщества слилась со структурами Европейского объединения угля и стали и Европейского сообщества по атомной энергии, в результате чего образовались общие исполнительные, правовые и законодательные органы Европейского сообщества.

12.4. Соглашение ЕС - ЕАСТ о Европейском экономическом пространстве (ЕЭП)

Понятие «европейское экономическое пространство» было актуализировано в ходе подготовки Соглашения между ЕС и ЕАСТ в мае 1992 г. о создании *Европейского экономического пространства* (ЕЭП). Напомним, что отношения между двумя интеграционными группами стран Западной Европы к этому времени уже регулировались *Соглашением о зоне свободной торговли по промышленным товарам*, вступившим в действие в 1977 г. (ЗСТ ЕЭС — ЕАСТ, 1977). Вскоре после создания ЕЭП три страны, Австрия, Финляндия и Швеция (ранее входившие в ЕАСТ), присоединились к ЕС. В ЕАСТ остались четыре страны — Швейцария, Норвегия, Исландия и Лихтенштейн. Соответственно, указанное Соглашение о ЕЭП с этой точки зрения имеет ограниченное значение, но это лишь на первый взгляд, поскольку эти «старые» европейские страны, занимая достаточно серьезные и устойчивые позиции, при проведении экономической политики, «не стыкующейся с политикой ЕС», могли бы внести значительный дисбаланс в общеевропейскую экономическую политику. Вот почему в обоих блоках придают важное значение этому Соглашению, а также целому ряду других отраслевых соглашений, заключенных между ними в разное время. В соответствии с Соглашением о ЕЭП для решения вопросов его формирования и функционирования создающегося режима была создана система органов ЕЭП, в которую входили:

- Совет ЕЭП как высший политический орган, принимающий основополагающие, стратегические решения по вопросам развития, сотрудничества в ЕЭП-18 и состоящий из представителей правительств государств-участников, а также Комиссии ЕС;

- Объединенный комитет ЕЭП — исполнительный орган, отвечающий за текущую деятельность и выступающий также в качестве форума для обмена мнениями и информацией (состоит из представителей ЕС и всех стран ЕАСТ, кроме Швейцарии);

- Объединенный парламентский комитет ЕЭП (состоит из 33 депутатов национальных парламентов стран ЕАСТ и 33 депутатов Европейского парламента), представляющий заключения и рекомендации Объединенному комитету ЕЭП;

- Консультативный комитет ЕЭП, состоящий из представителей «социальных партнеров» (государства, союзов предпринимателей и профсоюзов) от обеих сторон (по 30 членов Консультативного комитета ЕАСТ и Экономического и социального комитета ЕС). Он подготавливает доклады и заключения по вопросам, представляю-

и взаимный интерес, и вносит их на рассмотрение Объединенно-го комитета.

Надзор и контроль за реализацией и соблюдением Соглашения о ГИ со стороны ЕС возложены на Комиссию ЕС и Суд ЕС, со стороны ЕАСТ для этого были учреждены Орган по надзору и Суд ЕАСТ.

В целом в ЕЭП достаточно полно реализованы основные свободы движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, причем наиболее глубокое взаимопереплетение и «сцепление» экономик достигнуто во внешней торговле промышленными товарами и в инвестиционной сфере. Эти крупные мероприятия и/или направления в развитии международной торговли, движения капитала рабочей силы и т.д. способствовали большей экономической открытости стран двух групп, обозначили новый этап роста внутриевропейской торговли и экспансии капитала, рост промышленного производства и доходов населения континента.

12.5. Новая европейская интеграционная динамика после провала социалистической модели интеграции

По-видимому, необычайно высокий динамизм в интеграционных процессах в рамках ЕЭС (на последнем этапе до его преобразования в Евросоюз) в начале 1990-х гг. в значительной мере связан с крушением социалистической модели интеграции (прежде всего СЭВ, поскольку причины распада СССР находятся в иной плоскости) и теоретическими выводами из этого крушения, сделанными в Западной Европе.

Стало предельно ясно, что должен быть выстроен прочный каркас интеграционной группы с тем, чтобы *придать ей черты необратимости, связав экономическими, финансовыми, предпринимательскими, социальными, организационно-политическими и иными механизмами страны на общей базе принципа субсидиарности.*

В результате единая финансовая политика Европейского союза — это реальность, и финансовые институты, проводя эту политику, одновременно осуществляют институциональные изменения, адекватно отражая и процессы финансовой интеграции, и общие требования в области финансово-экономической адаптации.

Рынки ценных бумаг в Европе длительное время продолжали развиваться автономно, несмотря на идущий объединительный процесс в рамках ЕЭС — ЕС, по-видимому, и в силу того, что на первых этапах европейского строительства приоритетными были другие задачи. Хотя в самой общей форме Римский договор о создании ЕЭС требовал

от государств-членов «последовательно устранять в отношениях между собой ограничения в движении капитала», практическая деятельность в этом направлении значительно отставала от собственно экономической интеграции. В 1985 г Комиссия ЕЭС (КЕС) подготовила программу под общим названием «Совершенствование внутреннего рынка»¹. В области финансов она ставила целью полную либерализацию движения капиталов, объединение национальных рынков финансовых услуг и создание общих регулирующих структур для финансовых институтов. По мере формирования валютного союза актуализируется задача создания «в Сообществе эффективного рынка, который дает возможность завершить работу по созданию таких же условий, как на рынках США и Тихоокеанского региона... Рынок ценных бумаг ЕЭС может конкурировать и даже превзойти эти и другие рынки, как только его части будут сведены воедино»². Соответственно унификация рынков ценных бумаг является потенциально важным фактором не только для торговли между ЕС и третьими странами, но и в целом для усиления позиций ЕС и динамизации объединительных процессов внутри Европейского союза.

В 1980-е гг. некоторые страны Европы осуществили реформы в структуре рынка капитала и системе его регулирования, что позволило создать в Европе более конкурентоспособную рыночную систему, в том числе и конкурентоспособные рынки капитала. Международный рынок ценных бумаг длительное время обеспечивал интегрированный рынок, открытый для основных европейских корпоративных и независимых заемщиков. Со временем различия между внутренней эмиссией ценных бумаг и европейской (в пределах ЕС) сошли на нет. Принципиальной причиной этих различий ранее были особенности национального регулирования, в частности налоговых законодательств. Правительства унифицировали налогообложение, чтобы увеличить спрос на государственные бумаги со стороны инвесторов-нерезидентов. Проведенные реформы также уменьшили расхождения в регулировании и функционировании между различными рынками государственных облигаций. Были упрощены арбитражные операции, а процесс интеграции привел к тому, что внутренний рынок стал терять свое значение. Одной из причин этого была появившаяся у торговых палат (домов) свобода в осуществлении операций с ценными бумагами, а у банков — возможность предлагать финансовые услуги за грани-

¹ См.: Commission of European Communities. *Competing the Internal Market: White Paper from the Official Publication of the European Communities*. 1985.

² *Scott Q.B.* European Community Regulation on Securities Market. Tokyo, 1994.

пей. Таким образом, страны ЕС получили сравнительную свободу в совершении сделок не только в границах самого Союза на базе правил юрисдикции, установленных Римским договором, но и между членами ЕС и третьими странами. Важнейшую роль при этом играли такие инструменты, как своповые рынки, широкое участие некоммерческих банков в торговле финансовыми активами и создании инвестиционных портфелей в результате общей секьюритизации, продажа и покупка финансовых активов с помощью электронно-вычислительной техники (и противовес традиционному механизму биржевой торговли ценными бумагами, при котором велика роль посредника) далеко за пределами страны выпуска.

Законодательная база. Первыми законодательными актами Европейского союза, которые были приняты для регулирования инвестиционного процесса, стали два акта: *Директива об инвестиционном регулировании (Investment Services Directive — ISD)* и *Директива об адекватности капиталов (Capital Adequacy Directive — CAD)*. Однако ни акты оказались малоэффективными, и поэтому позже была выработана общая европейская концепция выравнивания «игрового поля», которая с января 1996 г. применяется в отдельных государствах, в зависимости от достижений в *регуливании конкуренции*. При этом фирмы, предлагающие финансовые услуги, сами решают, какая институциональная структура для них является наиболее подходящей исходя из законодательства страны, в которой они действуют. Это привело к резкой активизации сделок с ценными бумагами, вытекающей из глобального развития фондового рынка.

Большинство стран ЕС начали формировать свои системы регулирования рынков ценных бумаг, частично выполняя требования ISD и CAD, а частично из-за того, что правового регулирования этих рынков и большинстве стран или вообще не существовало (например, в Германии), или требовало значительного обновления в связи с изменением рынка (например, во Франции). Одновременно Комиссия ЕС стремилась обеспечить принятие директив ISD и CAD и их введение в действие во всех странах Союза. С этой целью в декабре 1993 г. был опубликован документ под названием «Стратегическая программа внутреннего рынка». Время его выхода совпало с окончанием первой фазы преобразования ЕС в единую политическую структуру, в течение которой были изданы 282 базовые директивы для рынка ценных бумаг ЕС. Хотя не все директивы удалось ввести в действие на втором этапе преобразований и противоречия в национальных законодательствах продолжают существовать, тем не менее международный рыночный механизм как единое целое в ЕС реально действует и углубляется.

12.6. От ЕЭС к Европейскому союзу (ЕС)

Со времени создания ЕЭС между Сообществом и Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ), созданной под эгидой Великобритании, шла скрытая борьба. ЕАСТ в этой борьбе проиграла еще на ранних стадиях, поскольку она не ставила перед собой задачи создания единого европейского рынка. (Вскоре члены ЕАСТ, начиная с самой Великобритании, встали в очередь с заявлениями о вступлении в ЕЭС.) В 1972 г. к ЕЭС присоединились Дания, Ирландия и Великобритания, позже — Греция, Испания и Португалия. В 1997 г. ЕС принял решение о приеме Польши, Венгрии, Чехии, Словении и Эстонии. Желание вступить в ЕС изъявила Украина.

На Римской сессии 1 декабря 1975 г. Европейский совет принял окончательное решение об *организации прямых всеобщих выборов в Европейский парламент в соответствии с принципами, получившими одобрение на предшествующем Парижском саммите глав государств и правительств Сообщества*. Тогда же и была определена дата проведения первых выборов — весна 1978 г. Правда, они были перенесены на 7—10 июня 1979 г. Таким образом, хотя прямое избрание Парламента было предусмотрено первыми договорами о Сообществе, на деле понадобилось 25 лет для осуществления намеченного проекта. Столицей Европейского парламента стал Страсбург.

29 декабря 1975 г. премьер-министр Бельгии Л. Тиндеманс в соответствии с поручением, полученным им на Парижском саммите, представил на обсуждение правительств — членов ЕЭС доклад о будущем развитии Сообщества. Ключевые идеи Тиндеманса сводились к следующему: *необходимость упрочения Экономического и валютного союза, осуществление общей внешней политики, европейской социальной и региональной политики, общей промышленной политики в секторах роста, существенное усиление регулирующей роли руководящих органов Сообщества*. Европейский совет, однако, не торопился с обсуждением этих проблем и лишь на своих сессиях с апреля по декабрь 1979 г. решил вопрос о создании Европейской валютной системы (ЕВС). На Парижской сессии 9—10 декабря 1979 г. Европейский совет принял решение о введении Европейской валютной системы (ЕВС) в действие.

В 1984 г. Европейский парламент предпринял крупный шаг, направленный на дальнейшее развитие Сообщества — был принят проект о Европейском союзе (ЕС). На этой основе Комиссия Сообщества, которой тогда руководил Ж. Делор, разработала «Белую книгу» — конкретную программу завершения строительства внутреннего рынка в масштабах Сообщества. В 1986 г. государства — участники ЕЭС

мил писали Единый европейский акт, который существенно дополнил Римский договор целым блоком конкретных соглашений. В них со-
п ржались конкретные меры по реализации поставленных задач по
чданию обширного у свободного и не имеющего границ общего рынка в
Стадной Ееропе, а «Белая книга» стала составной частью Единого ак-
та. И ней содержится 279 конкретных директивных предложений, мно-
гие т которых находятся в стадии осуществления на программной осно-
ве, имея соответствующие механизмы реализации и контроля.

Важным аспектом соглашений, вошедших в Единый европейский
лкг, явилось и то, что Сообщество уделило большое внимание реше-
тцо процедурных вопросов, имеющих громадное значение там, где
речь идет о принятии решений в рамках международных организа-
ций. Так, была значительно расширена сфера принятия решения ква-
лифицированным большинством (суживалась практика консенсуса,
права «вето» — порядка, свойственного несовершенным, первичным,
пгиитегрированным международным организациям).

Важнейшей стороной успешного развития ЕЭС—ЕС всегда выступа-
У законодательная база, включая своевременную ратификацию нацио-
нальными парламентами и Европарламентом тех договоров и соглаше-
ний, которые требовали парламентского утверждения. На Родосской
і асии Европейского совета, проходившей 3—4 декабря 1988 г., было за-
фиксировано, что 50% необходимой законодательной базы, которая
фсбуется для создания единого рынка (до конца 1992 г.), уже подготов-
лено. Почти 90% предложений, внесенных в программу Комиссии
<ообщества, были представлены на рассмотрение Совета, и 40% из них
<<жет принял. Из этого числа 70% предложений имели характер «техни-
ческих барьеров», т.е. были связаны с необходимостью гармонизации
і ишдартов товаров и услуг, включая таможенные правила и финансовые
услуги. Полная либерализация рынка капитала для восьми государств
І (' провозглашена 1 июля 1990 г. — это был решающий шаг на пути со-
ыания экономического союза. В то же время этот шаг стал мощной
предпосылкой для формирования единой финансовой зоны Сообщест-
ма, где действуют общие правила, законодательные акты, стандарты, та-
моженные пошлины, сборы и т.п. (Ничего подобного в СНГ нет, и, по-
хоже, отсутствует понимание необходимости выполнения сложнейших
работ по разработке законодательной базы, что играет ключевую роль
при интеграционных объединениях.)

Особое внимание Союз уделил региональной политике. Известно,
чк) 15 стран ЕС имеют разный уровень развития, в масштабах многих
г гран существовали и поныне существуют экономически отсталые,
г лаборазвитые или депрессивные районы, нуждающиеся в особых под-

ходах с целью их подтягивания к общеевропейскому уровню развития. С учетом этих обстоятельств в январе 1989 г. были приняты новые структурные правила, которые преследовали задачи выравнивания уровней экономического развития разных стран и регионов Сообщества, устранения территориальных диспропорций. Ключевая роль в такой региональной политике отводилась фондам Сообщества — Европейскому фонду регионального развития, Европейскому социальному фонду, Европейскому фонду ориентации и гарантий сельского хозяйства, Средиземноморским интеграционным программам. Тогда же было согласовано распределение ассигнований на цели выравнивания развития регионов. Наибольший объем средств направлялся в средиземноморские страны и Ирландию, что, кстати, вызывало недовольство крупных стран — основных доноров. Тем не менее всякий раз удавалось решать возникающие противоречия, поскольку при любом споре ни одна страна — участница ЕЭС—ЕС *не ставила под сомнение свое пребывание в Сообществе* (что стало обычным явлением для участников СНГ). Даже М. Тэтчер не делала заявлений подобного типа — слишком очевидными являются для большинства европейцев выгоды, получаемые от экономически объединенной Европы.

Маастрихтская сессия ЕЭС—ЕС. В начале 1990-х гг. все участники Сообщества отчетливо понимали, что нужен следующий крупный шаг в углублении интеграции европейских стран. Эта задача решалась на Маастрихтской сессии ЕС, состоявшейся 9—10 декабря 1991 г. Она имела огромное значение прежде всего в следующих аспектах: во-первых, сессия определила критерии, в соответствии с которыми будут приниматься новые члены, в том числе страны бывшего восточного блока, в ЕС; здесь также были приняты решения начать переговоры о приеме Швеции, Норвегии, Финляндии и Швейцарии; во-вторых, сессия поставила задачи создания *единой денежно-валютной единицы на базе Экономического и валютного союза (ЭВС)*; в-третьих, сессия официально объявила *о завершении основных задач формирования Европейского сообщества и начале нового этапа его развития*. ЕЭС получило новое название — Европейский союз (ЕС).

Тогда же было определено, что строительство ЭВС должно пройти в три этапа, последний из которых завершится не позже 1999 г. Первый этап, как известно, начался еще в июне 1990 г., когда был устранен контроль над движением капиталов в странах ЕС. Второй этап предусматривал период с 1994 по 1997 г. (он был продлен до 1999 г.). Главная задача, стоявшая перед ЕС в эти два периода, сводилась к *сближению экономических показателей, подтягиванию показателей менее развитых стран к уровню наиболее развитых членов Сообщества*. (Отме

ним, что такие же задачи стояли перед СССР в отношении союзных республик и перед СЭВ в отношении менее развитых стран — Вьетнама, Монголии, Кубы, частично Румынии и Болгарии, они во многом были осуществлены.) В целях содействия менее развитым странам — Испании, Португалии, Греции и Ирландии, — с тем чтобы они «догнали» своих (иногда развитых партнеров, был создан *Фонд сплочения*, призванный финансировать их проекты развития, увеличено их финансирование через структурные фонды Сообщества (более чем в 2 раза к 1997 г.).

В начале второго этапа был создан новый орган Союза — *Европейский валютный институт (ЕВИ)*, который должен заниматься валютным и финансовым управлением и разработкой институциональных рамок уже для третьего, завершающего этапа. Для решения задач третьего этапа — в зависимости от готовности стран — участниц ЕС — учрежден *Центральный европейский банк*, а также определена процедура введения евро как единой европейской валюты. Здесь была проявлена большая гибкость: если отдельные страны не будут готовы к введению единой валюты, сроки ее введения могут быть отнесены на более поздний период. Тогда же принято окончательное решение о введении евро в 2002 г. в качестве *расчетной денежной единицы*.

12.7. Принцип subsidiarity в Европейском союзе

Принцип subsidiarity, выполняющий одновременно и функции механизма политики Евросоюза, лежит в основе распределения полномочий и компетенций в сложнейшей мегасистеме, в качестве которой выступает Евросоюз. Согласно этому принципу управление осуществляется на возможно более низком (целесообразном, оптимальном) уровне. При этом общеевропейский уровень выступает как дополнительный по отношению к национальному. Этот принцип введен Маастрихтским договором в 1992 г., и тогда же создан как консультативный орган Комитет регионов.

Согласно ст. 5 Договора о Европейском союзе «Сообщество действует в пределах своих полномочий, определяемых настоящим Договором и поставленными перед ним здесь целями. В областях, которые не подпадают под его исключительную компетенцию, Сообщество действует в соответствии с принципом subsidiarity. Если цели предполагаемого действия не могут быть достигнуты в достаточной мере государствами-членами, тогда — в силу масштабов и результатов предполагаемого действия — они реализуются Сообществом. Любые действия Сообщества не должны идти далее того, что необходимо для

достижения целей настоящего Договора»¹. Таким образом, Сообщество может расширять свою компетенцию на новые области, когда считает их «масштабными». На ст. 5 Договора может опираться каждый отдельно взятый акт Сообщества, что позволяет в законодательном порядке ограничивать пределы деятельности последнего. Субсидиарность, таким образом, можно понимать как политический принцип руководства делами Сообщества и законодательного ограничения его компетенции².

До подписания Маастрихтского договора дискуссии о субсидиарности инициировались органами Сообщества, после его подписания этот принцип стал широко обсуждаться в национальных государствах. По мнению Ж. Делора, принцип субсидиарности должен определить общий курс: где Сообщество может, а где не может действовать автономно от национальных правительств, подобно тому как конституция США оставляет за штатами права, которые не делегируются федеральному правительству, или основной закон ФРГ наделяет всеми полномочиями земли, за исключением прерогатив, которые не обозначены специально.

Принцип субсидиарности позволял преодолеть негативное отношение некоторых стран-участниц, прежде всего Великобритании, к наметившейся федералистской тенденции в развитии Союза. В 1991 г. в проекте Договора о ЕС европейская интеграция определялась как процесс, ведущий к созданию Союза, цель которого — федерация. Англия откликнулась на это негативно, заявив, что если в странах континентальной Европы федерализм, вероятно, не вызывает полемики, то в Великобритании его обсуждение несет в себе скрытую нежелательность³.

Под влиянием таких взглядов в 1991 г. Европейская комиссия начала заниматься разработкой принципа субсидиарности, ставшей чуть ли не единственным пунктом в переговорах о политическом Союзе, с которым по разным мотивам соглашались все делегации. Отсутствие в документах ЕС четкого определения принципа субсидиарности не позволяет рассматривать его как правовую норму. Это политический принцип. Его использование зависит от конкретной интерпретации и ситуации, определяемой расстановкой политических сил в ЕС. Это и делает его удобным для большинства участников

¹ Хохлов И.И. Субсидиарность как принцип и механизм политики в Евросоюзе // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 5. С. 95.

² См.: Договор о Европейском союзе: консолидированная версия. М., 2001. С. 48.

³ См.: Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 5. С. 96.

интеграционного процесса, обеспечивает его поддержку различными мпиитическими силами, которые могут вкладывать в понятие субсидарности свой смысл. Хотя такие страны, как Великобритания, вини в этом принципе средство замедления интеграционного процесса и усиление компетенции национальных государств, объективно пени изование этого принципа усиливает национальный вектор в поли-Икс ЕС.

В Европейском союзе на основе субсидарности решаются в первую очередь региональные проблемы, и, видимо, прав И.И. Хохлов, И итрый считает субнациональным любой уровень ниже национальной (регионы, земли, коммуны, города и т.д.)¹. Отсюда, снизу, и идет процесс выстраивания субнационального уровня власти в ЕС. Регион тешется важным уровнем в многослойной структуре ЕС, поскольку, Ii.i каком бы из этажей власти сообщества ни принимались решения, реализуются они непосредственно в том или ином регионе. Регион —

- ю конкретное место привязки инвестиций.

Структурные операции ЕС предусматривают широкий спектр мероприятий проведения региональной политики, на которые тратится около 13 млрд евро ежегодно, что составляет более трети бюджета ЕС. Осуществление структурной помощи служит импульсом для обретения регионами экономической и социальной самостоятельности, сознания ими своей субнациональной общности, а также является мощным инструментом влияния Европейской комиссии на страны-участницы, поскольку от нее во многом зависит выбор страны или региона — получателя этой помощи.

Этот принцип, безусловно, способствует развитию фактора наднациональности в ЕС, поскольку логика развития такова, что экономическое развитие регионов сопровождается развитием институциональной структуры. Возникающие на региональном уровне правовые оіношения хотя и базируются на национальной почве, тем не менее втягиваются в национальную систему ЕС. Национальные и субнациоплльные границы при этом становятся более проницаемыми для наднациональных политических решений, преодоление границ происходит сверху — со стороны ЕС и снизу — со стороны регионов.

Однако в условиях массового недовольства усилением наднациональности в политике ЕС требовалось тем не менее более четкое определение субсидарности и объяснение правил ее использования. И ст. 5 Договора о ЕС региональный уровень вообще не упоминается, речь идет лишь о европейском уровне и государствах-членах, что оз-

¹ Там же.

начает возможность для национальных государств не рассматривать субнациональный уровень и замыкать решения на себя, когда им это удобно. Принцип субсидиарности и способ его изложения уменьшили напряженность, вызванную усилением наднациональности. Он имеет исключительно важное значение для понимания существа европейской политики в постмаастрихтский период.

12.8. Лиссабонская стратегия Евросоюза

Лидеры стран Евросоюза-15 на саммите в Лиссабоне приняли специальную Декларацию, которая представляла собой долгосрочную программу развития Союза, рассчитанную на первое десятилетие XXI столетия (2001—2010). В соответствии со стратегией Евросоюз к 2010 г. должен превзойти по основным макроэкономическим показателям США и Японию, превратившись в ведущий экономический центр мира. Программа ставила целью ускорение экономического и научно-технического роста, качественное улучшение социально-культурного положения населения стран Союза. В качестве важнейшего условия, необходимого для придания динамизма экономическому росту, рассматривалось повышение конкурентоспособности европейской экономики. Для этого выдвигалась структурная задача увеличения инвестиций в научные исследования и разработки (повышение до 3% от ВВП), высшее образование, стимулирование занятости.

Практическое выполнение стратегии осуществлялось медленно, и, как полагали аналитики, в 2004 г. она оказалась на грани срыва. В октябре 2004 г. Председатель Еврокомиссии (Правительство ЕС) Р. Проди публично заявил, что *«стратегия потерпела крупное поражение»*. Основная причина указанного «поражения», по его мнению, — это *«широкое использование права национального вето, которое блокировало прогресс»*, т.е. противоречия внутри Союза, в основном противоречия как между отдельными странами, так и между институтами ЕС и странами по различным вопросам политики Союза¹.

С целью исправить общую ситуацию в ЕС Совет министров по экономике и финансам Евросоюза (ЭКОФИН) в конце 2004 г. предложил План действий. Этот план состоит из следующих частей.

1. Энергичное содействие экономическому росту, что предполагает более эффективное использование инвестиций, повышение их объе-

¹ Европейский союз: Факты и комментарии. Март—Май 2004. Институт Европы РАН. М., 2004. С. 11.

мим, внедрение инноваций и, соответственно, динамизм конкурентности и способности. ЭКОФИН исходит из того, что повышение хозяйственной динамики, начавшееся во второй половине 2003 г., позволит странам ЕС увеличивать рост ВВП ежегодно не менее чем на 2,5%. Поставлена задача повысить эффективность подготовки кадров, стимулировать инвестиции частного сектора в науку и технологии, усилить координацию между государственным и частным секторами науки.

2. Обеспечение жизнеспособности государственных финансов, бюджетной сбалансированности, реформирования пенсионной системы.

Еще в марте 2003 г. этот же Совет подготовил для сессии ЕС доклад о первых итогах выполнения Европейской инициативы в целях роста (Lisbon Initiative for Growth)¹. Она была принята в октябре 2003 г. в рамках Лиссабонской стратегии. Инициатива предусматривает финансовое участие ЕС и Европейского инвестиционного банка в ряде проектов, направленных на развитие НИОКР и инфраструктуры. Совет еще в тот период отметил, что некоторые государства — члены Союза и тогдашние кандидаты уже разработали соответствующие государственные меры, в частности ими были увеличены вложения в НИОКР, в основном в человеческий капитал.

Было очевидно, что ЕС не сможет реализовать замыслы Лиссабонской стратегии, если Союз не добьется существенных успехов в экономическом развитии. Отрыв США от ЕС не только не сократился, но даже увеличился. Китай и Индия все более активно выступают конкурентами европейских компаний на мировых и европейских рынках. Наметилась тенденция ослабления европейских позиций. В такой обстановке Еврокомиссия создала в Гааге специальную рабочую группу под руководством вице-премьер-министра Нидерландов В. Кока, ей поручили осуществить всесторонний анализ условий, которые воздействуют на реализацию Лиссабонской стратегии. Рабочая группа В. Кока подготовила обстоятельный документ под названием «Перед лицом вызова»; он был представлен главам государств и правительств ЕС на саммите в Брюсселе в конце 2004 г. и принят за основу развития Союза.

«Результаты экономики ЕС за прошедшие четыре года разочаровывают», — констатировали авторы доклада. Расширение ЕС сделало эту задачу еще более сложной, многие пункты стратегии не будут выполнены, а Европа все более отстает от США. Но это, полагают в Евросоюзе, не означает, что ЕС придется отказаться от своих целей. Группа Кока призвала лидеров ЕС *действовать немедленно и сейчас*, она пред-

¹ См.: Европейский союз: Факты и комментарии. Март—май 2004. С. 11.

ложила сократить число контрольных показателей со 100 единиц, установленных Стратегией, до 14 единиц и сосредоточиться на пяти приоритетных направлениях, а именно:

- резко интенсифицировать НИОКР, привлечь в Европу целый ряд ученых мирового уровня, сформировать Европейский совет научных исследований и утвердить европейский патент;
- снять все препятствия для свободного обращения услуг, включая финансовые услуги внутри Союза;
- создать благоприятный климат для предпринимательства, ограничить административные рычаги регулирования бизнеса;
- в области занятости до конца 2005 г. разработать стратегию пожизненного обучения, а в 2006 г. сформулировать стратегию действий в условиях старения населения;
- внедрить исследования экологических инноваций, выработать «европейский план действий по технологии окружающей среды».

Очевидно, что рекомендации группы Кока стали основанием для улучшения общей экономической политики Союза, концентрации усилий на прорывных направлениях с целью осуществления технологического рывка. Были предприняты практические действия для их исполнения. Возможно, успехи могли бы быть ощутимыми, но возникла серьезная конституционная проблема, которая привела ЕС к внутреннему кризису. Этот кризис связан с референдумом о европейской конституции во Франции (29 мая 2005 г.) и Нидерландах (1 июня 2005 г.). Об этом более подробно речь пойдет ниже.

12.9. Расширение ЕС: от 15 до 25 членов Союза

Копенгагенские критерии. 1 мая 2004 г. — день вступления в Европейский союз десяти новых стран: Венгрии, Кипра, Латвии, Литвы, Мальты, Польши, Словакии, Словении, Чехии и Эстонии. После четырех успешных этапов расширения в 1973, 1981, 1986 и 1995 гг. количество членов ЕС увеличилось с шести до пятнадцати. В мае 2004 г. Европейский союз завершил новый, самый крупномасштабный этап, превратившись из ЕС-15 в ЕС-25.

Данный этап расширения уникален с точки зрения своего масштаба и разнообразия. Это относится к числу вступающих в Союз стран, увеличению территории и населения, а также различий исторического опыта и культур. Процесс был официально начат в марте 1998 г.

На саммите в Копенгагене в декабре 2002 г. было принято решение о включении десяти вышеназванных стран в ЕС в мае 2004 г. Вступле-

ши* и Союз Болгарии и Румынии планируется к 2007 г. Турция также ииияется страной-кандидатом, однако переговоры о ее вступлении сии* не начались. После подписания 16 апреля 2003 г. в Афинах десятию странами договоров о присоединении в них были проведены народные референдумы, на которых большинство населения этих стран м,сказалось за вступление в ЕС.

«Маше достижение уникально. Такой Союз отражает нашу общую решимость положить конец столетиям конфликтов и преодолеть раздробленность континента. Этот Союз воплощает в себе наше стремши ие к новому будущему, основанному на сотрудничестве, уважении многообразия и взаимопонимании» (выдержка из Афинской декларации от 16 апреля 2003 г.).

Для вступления в ЕС страна-кандидат должна выполнить экономические и политические условия, известные как Копенгагенские критерии, в соответствии с которыми потенциальная страна-член обязана:

- обеспечить стабильность институтов, гарантирующих демократии соблюдение прав человека, верховенство закона и защиту меньшинств;
- обладать эффективной рыночной экономикой, способной адаптироваться к давлению конкуренции в рамках Союза;
- реализовывать общие правила, стандарты и политику, составляющие основу законодательства ЕС, включая приверженность целям политического, экономического и валютного союзов.

Ни один из этих критериев в полной мере не был реализован восточноевропейскими странами, но тем не менее они были приняты в ЕС.

12.10. Шенгенское соглашение

И небольшой люксембургской деревне Шенген 14 июня 1985 г. между мятью европейскими государствами (Германия, Франция, Бельгия, Нидерланды и Люксембург) был заключен договор. Его целью стала постепенная отмена всех форм контроля на внутренних границах между государствами — участниками договора и введение единых правил мьезда и выезда на внешних границах этой группы стран. Для определения технических деталей договора в июне 1990 г. была подписана Конвенция по выполнению Шенгенского соглашения. Договор начал /сйствовать в этой группе стран и присоединившихся к ним Испании и Португалии 26 марта 1995 г. Позднее к соглашению присоединились Италия, Греция, Австрия и страны Скандинавского паспортного союза (Дания, Финляндия, Швеция, Исландия и Норвегия). 1 мая 1999 г.

вступил в силу Шенгенский протокол к Амстердамскому договору от 2 октября 1997 г., который сделал соглашение частью общеевропейского права. Все вступившие в ЕС страны обязаны принять шенгенские правила. В то же время в Шенгенскую зону входят две страны, не являющиеся членами Союза (Исландия и Норвегия, они — члены ЕАСТ), а два государства ЕС (Великобритания и Ирландия) от вхождения в зону Шенгена отказались. В Шенгенскую зону также входят Андорра, Монако, Сан-Марино, Ватикан, Гренландия и Фарерские острова (принадлежащие Дании) в связи с организацией ими свободного перемещения с государствами — участниками соглашения.

12.11. Конституция Евросоюза и отношение к ней народов

В конце октября 2004 г. в Риме, в старинном дворце, в котором в 1957 г. шесть европейских стран основали Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), состоялось торжественное подписание Конституции Европейского союза лидерами всех 25 стран — членов Евросоюза.

Проект Конституции, который долгие годы разрабатывался Специальной комиссией ЕС под руководством экс-президента Франции Жискара Д'Эстена, был представлен для обсуждения лидерам Союза еще в мае 2004 г. и подлежал подписанию в июне, но в силу возникших в очередной раз разногласий был отложен. И вот это важное событие состоялось, но для вступления его в силу до 2010 г. требовалось одобрение на национальных референдумах 10 стран ЕС. Такого одобрения Брюссель не получил: две страны, Франция и Нидерланды, на общенациональных референдумах высказались против европейской Конституции.

Аналитики называют две группы причин, которые вызвали отторжение европейцами Конституции: во-первых, поспешность расширения Объединенной Европы и, во-вторых, очевидный отход правительств от традиционных (социализированных) гуманистических традиций в направлении принятия все более жестких правил, диктуемых неограниченным доминированием крупных корпораций и их денежной морали как всеобщей ценности. И в первом, и во втором варианте проглядывается явное недовольство как своими лидерами, так и европейскими институтами, которые осуществляют серьезные планы без учета мнения граждан. И, видимо, оснований для такого недовольства было вполне достаточно. Если вспомнить недавнюю историю начала движения восточноевропейских стран к объединению с ЕС, можно только изумляться поспешности такой интеграции. Очевидно, что

немалую роль играли не только экономические, но и политические факторы, напоминающие те, которые в свое время послужили основанием включить в состав европейской социалистической интеграции — (оиег экономической взаимопомощи такие страны, как Монголия, Куба, Вьетнам. Определенное значение для лидеров Европы имели и опасения, что Россия, выступающая против такой интеграции, может оказывать на своих восточноевропейских соседей воздействие. Во всяком случае, восточноевропейские правительства и их политики буквально шантажировали Брюссель, утверждая, что, «если они не вступят и Европу, Россия их снова превратит в вассалов». Европейцы поддались ному «доводу» и ныне платят за свою близорукость.

В то же время не было секретом, что бедные восточноевропейские страны могут стать серьезным раздражителем для граждан Западной Европы, когда они реально почувствуют, что такой «союз» им обходится достаточно дорого. И он, этот момент, наступил, когда они получили возможность дать оценку своим правительствам, форсировавшим непонятный для них интеграционный процесс. Тем более что на горизонте маячит еще целая группа бедных кандидатов.

Другая группа вопросов, вызывающих недовольство европейцев, — но крен в сторону политики, выгодной для транснациональных корпораций, отход правительств от традиционных европейских либерально-социализированных ценностей в пользу неограниченной свободы рынка и либертарианства, наступление на трудовые права, жесткость новых экономических отношений, стремление государств покинуть «экономическое поле», с чем не согласно большинство европейцев. В результате — кризис в Евросоюзе, хотя, возможно, недолит; но очевидно, что скорая смена целого ряда европейских правительств — это еще малая цена за поражение на референдумах.

Но, безусловно, была своя логика в том, что Брюссель форсировал интеграционный процесс. В европейских столицах и штаб-квартирах Евросоюза, его аналитических центрах, где прорабатываются и моделируются важнейшие глобальные экономические и геополитические тенденции XXI в., внимательно наблюдали за формированием в Северной Америке гигантского интеграционного образования в составе трех стран с крупнейшим рынком, охватывающим почти 400 млн потребителей, и совокупным валовым продуктом в 12 трлн долл. И с определенной долей тревоги анализируют вполне вероятное скорое возникновение еще большего объединенного рынка в составе «двух Америк», планы которого прорабатываются на практической основе.

Кроме того, европейцев тревожит мощный рывок Китая, который быстро становится одним из мировых центров экономической силы

с необъятным потребительским рынком (1,2 млрд человек), и возможное возникновение интеграционной группы «Восточноазиатское сообщество» с «треугольником»: Китай — Япония — Южная Корея («Конфуцианский треугольник») с последующим подключением АСЕАН тревожит Европу не меньше, чем Вашингтон.

По всей вероятности, это последнее обстоятельство будет содействовать сближению Евросоюза и США, отношения которых изрядно охладели в контексте противоречий в вопросах иракской ситуации и израильско-палестинского конфликта. В этой связи возможна реанимация динамики европейско-американских отношений (особенно после прихода к власти в Германии нового канцлера — А. Меркель). Напомним, что начиная с 1995 г. была подписана целая серия важных документов между ЕС и США в направлении создания Нового трансатлантического рынка (New Transatlantic Marketplace). Развернулись оживленные дискуссии среди экономистов-аналитиков по обе стороны океана, в том числе на официальном уровне, по вопросам дальнейшего расширения Евросоюза и превращения его в *Трансатлантическую зону свободной торговли (ТЗСТ)*. В свое время были довольно популярными идеи относительно включения в ТЗСТ всех стран ОЭСР, а в дальнейшем — и объединения его с Ассоциацией азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС).

Все эти идеи и планы позже оказались как бы «отложенными», но в скором времени они, несомненно, обретут новое звучание, поскольку уже сегодня вырисовываются политико-экономические контуры мировой экономики и модернизирующаяся система новых международных экономических отношений. Возможно, закладывается и будущий каркас новых политических отношений и нового политического устройства мира.

12.12. Концепция Большой Европы М. Эмерсона

История вопроса. Расширение Евросоюза с 15 до 25 стран усилило дискуссии о новой Большой Европе, которая толкуется в широком смысле с точки зрения учета внешних границ ЕС и тех интеграционных образований, с которыми граничит Объединенная Европа¹.

В марте 2003 г. Европейская комиссия опубликовала первое сообщение о политике в данном вопросе. После этого вышел документ о

¹ См.: Европейская комиссия, Большая Европа — соседство: новые рамки отношений с нашими восточными и южными соседями. COM (2003)104 final, 11.3.2003.

• фатегии европейской безопасности, представленный Х. Соланой¹ им рассмотрение Европейскому совету в июне 2003 г., видение которого отличается от концепции Большой Европы, но по сути своей ничем с ней совпадает. Оба эти документа достаточно важны, хотя пока еще остаются предварительными и незавершенными.

Европейское «соседство», в соответствии с концепцией этих документов, должно получить свое пространственное развитие. На юге и юго-востоке оно охватывает, во-первых, средиземноморские государства Магриба и Машрека, которые уже участвуют в жестко структурированном Барселонском процессе. Эти государства связаны с опасным Ближним Востоком, включая государства Персидского мд ива, которые, в свою очередь, соседствуют с Азией. Европейское «соседство» простирается на восток к соседям России по бывшему (ССР в Центральной Азии, которые уже сейчас политически предпилены на карте членства в ОБСЕ. Это обширное пространство ирриторий и народов можно назвать «Большим Ближним Востоком». Так, М. Эмерсон пишет: «От Северной Африки до Центральной Азии простирается мусульманский мир (единственное исключение — Израиль), который к настоящему времени превратился в основной источник угрозы безопасности Европы, объединяя риски терроризма, торговли запрещенными товарами, нелегальной миграции, распространения оружия массового поражения, культурной и идеологической конфронтации. Западные страны предложили этому огромному региону варианты их либерально-демократической модели. Однако ни Запад — Соединенные Штаты и Европа, ни государства этого региона не имеют четких представлений о том, как эти недемократические режимы могут быть реформированы и, возможно, преобразованы. Чувствительность к культурному империализму настолько остра, что она граничит с рассуждениями исламских фундаменталистских ультратеррористов»².

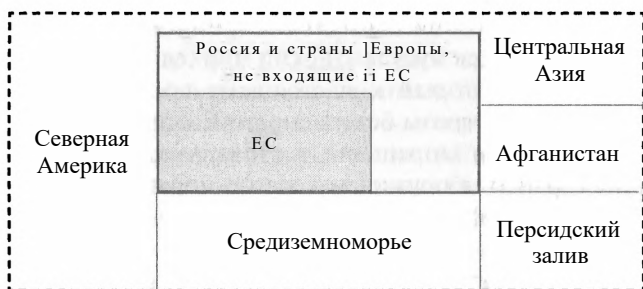
Концепция исходит из того, что, несмотря на некоторое снижение роли США в Большой Европе, они остаются ведущим внешним игроком на большей части Большого Ближнего Востока. Вопрос о слаженности и координации европейской и американской политики имеет ключевое значение для Большого Ближнего Востока, особенно принимая во внимание недавно проявившиеся идеологические

¹ *Безопасность Европы в лучшем мире (Securing Europe in a Better World)*, документ предложен Х. Соланой Европейскому совету 19—21 июня 2003 г.

² *Эмерсон М.* Формирование политических рамок Большой Европы // Современная Европа. Июль—сентябрь 2004. № 3. С. 90—95.

расхождения между вашингтонскими неоконсерваторами и большинством европейцев. Это означает, что Северная Америка, или трансатлантическое сообщество (сплоченное или нет, в зависимости от обстоятельств), также должна рассматриваться как часть европейского «соседства».

Обращение к более точной и логичной терминологии в дискуссии о Большой Европе позволяет сказать, что Большая Европа — это действительно Европа (территория Совета Европы), тогда как ее более широкое «соседство» включает Большой Ближний Восток (см. рис. 12.2). Северная Америка также может рассматриваться как часть европейского «соседства», однако в нынешнем контексте это относится прежде всего к США как игроку на пространстве Большого Ближнего Востока. Всё вместе упрощенно называется Большой Европой, включая формальные понятия «Большая Европа» и ее «соседство» на Большом Ближнем Востоке.



Обозначения: ----- контур Большой Европы

----- контур зоны «соседства» (Большой Ближний Восток + Северная Америка)

Рис. 12.2. Схема М. Эмерсона Большой Европы и ее соседей

Как видно из схемы, Большая Европа предстает как огромное территориальное пространство, объединяющее десятки государств и занимающее позиции центра в глобальном мире XXI столетия.

Что такое Большая Европа? Согласно Документу Соланы, Большая Европа — это пространство, в рамках которого «европеизация» может быть названа основной целью, не подразумевающей культурный империализм. Европа принадлежит всем этим людям. «Европеизация» стала особой формой модернизации бывших коммунистических или фашистских диктатур, а также все еще слабых государств Европы. Это процесс, который все европейцы могут рассматривать как свой собст-

ценный и с которым они могут себя отождествлять. Различие существует между членством в ЕС (как формальным юридическим и политическим актом) и «европеизацией» (как более широким процессом политических, экономических и социальных преобразований). Идеология «европеизации» рассматривается как демократическая, либеральная (социально-демократического оттенка), не претендующая на итермонию, многонациональная и мультикультурная, всеобъемлющая и интеграционная.

Можно считать, что «европеизация» работает благодаря трем механизмам:

1) четким юридическим обязательствам, обусловленным подготовкой к вступлению в ЕС и Совет Европы (эффективно действует в ЕС как школа обучения правам человека и как агентство по контролю за их деятельностью);

2) изменению убеждений, ожиданий и идентификации человека (региональной, этнической, национальной, европейской);

3) перемене внутренних правил игры в политике и бизнесе, а также стратегической позиции отечественных игроков¹.

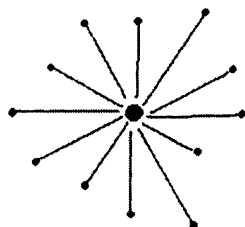
Эмерсоном предложены четыре типа (модели) организации объединенного региона, включающего Большую Европу и Большой Ближний Восток (см. рис. 12.3).

На практике для ЕС и Большой Европы можно выделить 15 отдельных секторов и множество государств и образований Большой Европы и Большого Ближнего Востока помимо 25 стран — членов ЕС. Европейский союз (25) с населением в 450 млн человек охватывает немногим более половины населения Большой Европы (согласно карте Совета Европы) и 90% ее национального дохода. Большой Ближний Восток добавляет около 400 млн человек, но лишь 10% национального дохода (см. табл. 12.2).

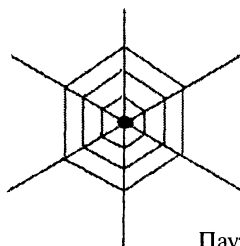
Практическая значимость упомянутых моделей состоит в том, что Большая Европа может прийти к системе паутины, где роль центра будет выполнять ЕС. Что касается Большого Ближнего Востока, то «десь возможно следующее: либо США, ЕС и Россия находят решения по модели кубика Рубика, либо влияние более слабых центров будет второстепенным или чисто символическим².

¹ Для более детального изучения концепций и их применимости к Южной Европе см.: Featherstone K., Kazamias G. and al. *Europeanisation and the Southern Periphery*. London, 2001.

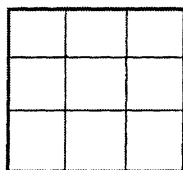
² Для более детального изучения этой модели см.: Emerson M., Tucci N. *The Rubik Cube of the Wider Middle East*. CEPS, 2003.



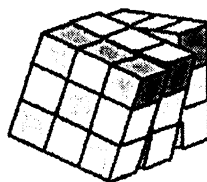
Центр — лучи



Паутина



Матрица



Кубик Рубика

Рис. 12.3. Модели организации комплексного региона

Пояснения:

• Система *центр — лучи* представляет собой двусторонние отношения между лидером и множеством меньших государств или образований.

• Система *паутины* предполагает наличие последовательных концентрических кругов государств и образований, окружающих лидера (или соседствующих с ним, или зависимых от него), при этом возникают многосторонние отношения в рамках каждого круга, а также двусторонние отношения с лидером.

• *Матрица* представляет собой разъединенные отношения между лидером и комплексным регионом в зависимости от сферы политики государства или уровня образования.

• *Кубик Рубика* — та же матрица, но при наличии более чем одного лидера.

Источник: Эмерсон М. Формирование политических рамок Большой Европы. С. 94.

Общие европейские пространства. Политика Большой Европы, указывает Эмерсон, может быть определена с позиций либо двусторонних, либо тематических сторон матрицы, но предпочтение отдастся тематическому подходу как точке отсчета. Ведется много оживленных, но довольно хаотичных споров по поводу *общих пространств европейской политики*. Очевидно, что эта проблема требует своего всестороннего обсуждения в диалоге двух европейских центров — ЕС и России. Возможно, было бы продуктивным взять за основу три или

Таблица 12.2

Основные макроэкономические показатели Большой Европы и ее соседей

Группа стран	Количество государств	Население, млн	Национальный доход в 2001 г., млрд долл.
Гонимая Европа			
И	25	450	8500
Прочие страны Западной Европы, Г1/ЕАСТ и карликовые государства	8	12	433
Кандидаты на вступление в ЕС	3	96	219
Другие государства Юго-Восточной Европы	5 * 1	24	43
1 ввропейские государства СНГ	7	225	313
1спризнаваемые сепаратистские образования	4	3	
Всего	52	810 ~	3508
Большой Ближний Восток			
(редиземноморье	10	174	255
1Персидский залив (Совет по сотрудничеству стран Персидского залива), Ирак, Иран	9	135 ;	590
1Центральная Азия, Афганистан	^ П	83	41
Всего	25	392	! 886
И того	78Г	1202 1	Г 10 394

Источник: Эмерсон М. Формирование политических рамок Большой Европы. С. 96.

четыре больших «измерения», следуя за ОБСЕ и Пактом о стабильности в странах Юго-Восточной Европы¹. В то же время следует учитывать, что существует не менее 15 различных секторов политики, которые являются весьма существенными. Они могут быть сгруппированы в семь основных «пространств», обозначенных в политических терминах. Ниже названы несколько пространств, принятых в рамках дискуссий ЕС — Россия и дополненных еще двумя чрезвычайно важными «пространствами» (демократия и права человека, валютная политика).

¹ Обзор недавних дискуссий между ЕС и Россией по поводу Общего европейского экономического пространства см.: Hamilton C.B. Russia's European Economic Integration — Is Scapism and Realities. Working Paper. Stockholm School of Economics. April 2003.

А. Политическое и социальное измерение (две проблемы).

- *Общее пространство демократии и прав человека.*
- *Пространство образования, культуры и исследований.*

Б. Экономическое измерение (три проблемы).

- *Европейское экономическое пространство (для торговли и регулирования рынка).*
- *Европейское валютное пространство (для евро- и макроэкономических целей)*
- *Европейское пространство инфраструктуры и коммуникационных сетей.*
- *Общее пространство свободы, безопасности и правосудия.*
- *Пространство сотрудничества в области внешней безопасности.*

Институты и организации. Большая Европа нуждается в адекватной многосторонней институциональной структуре. Основная ответственность за ее разработку лежит на Евросоюзе. За ним остается решающее слово в проведении важнейших инициатив, и только он сам может защитить себя от размывания собственного институционального потенциала. *Европейская конференция* может быть сохранена как постоянный форум для обсуждения повестки дня Большой Европы, однако это образование, ограниченное в правах и собирающееся от случая к случаю, необходимо реформировать. Оно должно быть открытым для всех государств — членов Совета Европы и функционировать в тесной увязке с данной организацией. ЕС уже усиленно развивает практическое сотрудничество с Советом Европы по соответствующим проблемам политики Большой Европы^{1 2}.

Региональные структуры следует поддерживать там, где они имеют как географическое обоснование, так и политическое значение. В регионах Балтийского, Баренцева и Средиземного морей наблюдается существенное развитие региональных структур, то же можно сказать и о Юго-Восточной Европе. Политическая концепция «измерений», как

¹ Критический обзор нынешней политики ЕС см.: *Wyplosz C. Who's Afraid of Euroisation? CEPS Commentary, www.ceps.be, June 19, 2003.*

² 19-я четырехсторонняя встреча ЕС и Совета Европы состоялась 17 июня 2003 г. при участии председательствующей в Совете ЕС Греции, Комиссии, Генерального секретаря и молдавского председателя Совета Европы. Заключительное заявление само по себе является иллюстрацией работающей политики Большой Европы. Темы обсуждения включали: расширение ЕС, Большая Европа — соседство, Европейская конвенция, Южный Кавказ, Молдавия, Юго-Восточная Европа, Сербия — Черногория, Босния, Македония, Россия, Белоруссия, миграция, Международный уголовный суд.

и идея «Северного измерения», имеет целью преобразовать структуру регионального сотрудничества, с тем чтобы оформить ее политически. Черное море (организация ЧЭС) — основной пример игнорирования региона Евросоюзом. Данное отношение следует скорректировать, поскольку кандидаты на вступление в ЕС занимают половину береговой линии Черного моря и представляют для Союза существенный политический интерес (поставки энергии, безопасность и разрешение конфликтов).

Что касается остальной части Большой Европы, ЕС должен по-новому взглянуть на сложную комбинацию *договоренностей об ассоциации*, которые в настоящее время включают соглашения об ассоциации с государствами, с заморскими территориями, а также с другими образованиями в Европе, имеющими тесные отношения с I государствами — членами ЕС. Сами эти договоренности требуют более четкой классификации в юридических и политических терминах, они должны удовлетворять требованиям различных внутригосударственных образований, включая как развитые европейские микросоюзы и образования, так и образования, возникающие в результате конфликтных ситуаций. Можно размышлять о путях частичного включения ассоциированных государств в институциональную систему ЕС до того момента, когда наиболее развитые из них могут стать его действительными членами. В принципе, механизмы участия могут быть разработаны для всех институтов. Единственная черта, которую нельзя переступать до предоставления государству статуса полноправного члена, — это право голоса в Совете министров (можно также добавить членство в Европейской комиссии, однако в любом случае не все государства-члены будут здесь представлены в будущем).

Европейская комиссия предложила новую категорию *соседских соглашений*. Им должны предшествовать *Планы действий*, которые «развивали бы особые отношения с соседними государствами». Комиссия считает «полное осуществление» действующих соглашений предварительным условием дальнейшего развития, но это настолько неопределенно, что практически бессмысленно и, безусловно, не является эффективным стимулом на данном этапе.

Этот критерий «полного осуществления» должен быть отброшен, и том числе и потому, что соглашения о партнерстве и сотрудничестве для стран СНГ все сильнее устаревают, по мере того как собственная политика ЕС развивается и данные государства становятся все более дифференцированными.

Большой Ближний Восток. Еще задолго до войны в Ираке в среде арабских ученых развивалась идея, согласно которой прогрессирующая демократизация является ключом к модернизации и развитию региона¹. В ООН был подготовлен доклад о программе развития в 2002 г., он представлял собой шаблонный документ с акцентом на дефицит свободы, улучшение положения женщин и развитие человеческих способностей и знаний².

Отвечая на вопрос о том, как должен реагировать на эту ситуацию Запад, можно выделить несколько моделей его политики.

• **Модель 1. Согласие,** когда приоритетом является стабильность режима, даже если он авторитарный и репрессивный. Негативные особенности режима не обсуждаются. Сегодня признается, что такие режимы не только не смогли достичь экономического и социального прогресса, но фактически способствовали развитию среды, которая породила новый глобальный терроризм. Вывод: для модели 1 время истекло.

• **Модель 2. Пассивное вовлечение.** Ведется политический диалог по поводу демократических ценностей и прав человека, но без существенных стимулирующих мер или давления. Экономическое развитие считается предвестником демократизации. До сих пор это было подходом ЕС в рамках Барселонского процесса, что имело свои преимущества, но не дало особых результатов.

• **Модель 3. Активное вовлечение.** Более целостный подход, одновременно требующий развития политического, экономического и человеческого факторов, с акцентом на демократические ценности и права человека и с более существенным стимулированием. Это может быть модель для будущего периода, пока она не была опробована в регионе³.

• **Модель 4. Недружественное вовлечение,** применяемое в отношении нежелательных режимов. Оно включает санкции, но может быть использован и более широкий арсенал дипломатических мер. Достижения политики санкций в разных частях мира расцениваются неоднозначно, если не сказать резко, и логика контрпродуктивного эффекта хорошо известна. Однако предвоенные санкции против режима Саддама Хусейна в целях сдерживания имели некоторый успех.

¹ См.: *Al-Braizat F.* The EU and Democracy Promotion in the Southern Mediterranean — Is It Working? Middle East and Euro-Med Working Paper № 5, CEPS, forthcoming, 2003.

² См.: Arab Human Development Report. UN. N.Y., 2002.

³ См.: *Youngs R.* The European Union and Democracy in the Arab-Muslim World. CEPS Middle East and Euro-Med Working Paper № 2. 2002.

• *Модель 5. Изменение режима с помощью силы.* В чрезвычайной ситуации ООН означает или войну, или политическое давление, подкрепленное внушительной угрозой применения силы. Бомбардировки, вторжение или военная оккупация — таковы модели, примененные в Афганистане (2001) и Ираке (2003). Однако использование этой модели для осуществления демократических преобразований и модернизации остается сомнительным и рискованным делом. Даже сегодняшняя военная оккупация Афганистана считается настолько рискованной, но ограничивается столицей, а сопротивление оккупации в Ираке становится угрожающим¹.

Скорее всего, США и их партнеры по коалиции уйдут из Ирака, как только положение стабилизируется, будут избраны высшие органы власти и страна вступит в полосу постконфликтного развития, и том числе при более активном участии ООН. В этом случае Ирак также может стать одним из государств, в отношении которого ЕС будет осуществлять политику Большого Ближнего Востока, в основном по одному из вышеописанных сценариев (модель 3). ЕС уже продемонстрировал частичное сближение собственной политики безопасности с политикой США: в документе Соланы признается возможное использование силы при условии многосторонней легитимации, чтобы предотвратить возникновение угрозы оружия массового поражения (что было проигнорировано США в случае с Ираком).

Если бы в решении палестино-израильского конфликта произошел какой-либо прорыв, путь к возобновлению движения в сторону регионального сотрудничества был бы открыт. В то время как Барселонский процесс охватывает весь бассейн Средиземного моря, Евросоюз на следующем этапе мог бы стимулировать более глубокое субрегиональное сотрудничество со странами Машрека и Магриба. Он бы мог предложить проект институционального развития на совместной основе, корректирующий глубоко асимметричный Барселонский процесс, который не имеет собственной организации, полностью полагаясь на институты ЕС. Можно в общих чертах описать идеи формирования сообществ Евро-Машрек и Евро-Магриб. Расширение ЕС в Средиземноморье с присоединением Мальты и Кипра открывает новые возможности. ЕС мог бы предложить, например, чтобы штаб-квартира (секретариат и т.д.) нового сообщества Евро-Машрек располагалась на Кипре, а соответствующие органы сообщества Евро-Магриб — на Мальте. Взаимодействие ЕС и Совета по

¹ См.: Эмерсон М. Формирование политических рамок Большой Европы. С. 105.

сотрудничеству стран Персидского залива также имело бы перспективы дальнейшего развития. Как только на Ближнем Востоке будет достигнут прогресс в направлении мирного урегулирования, следовало бы предложить Израилю более продвинутые возможности ассоциации (официальное обсуждение Израилем и ЕС возможностей его присоединения к ЕЭП)¹.

Такой пересмотр Барселонского процесса с акцентом на важнейшие его субрегиональные компоненты — Магриб и Машрек — мог бы укрепить позиции ЕС до такой степени, что он стал бы основной моделью для Большого Ближнего Востока. Таким образом, Барселонский процесс мог бы стать ключевым элементом политики ЕС на Большом Ближнем Востоке, вместо того чтобы продолжать оставаться не вполне адекватным элементом Большой Европы.

12.13. Европейский союз и его регионы: особенности взаимодействия

Европейская региональная ассамблея. Как известно, важную роль в ускорении интеграционных процессов сыграло формирование и укрепление наднациональных органов, обеспечивающих проведение европейской экономической политики. Среди указанных наднациональных органов особое место принадлежит Европейской региональной ассамблее, представляющей собой общеевропейский орган, куда входят представители правительств и парламентов всех регионов стран Европейского союза, а также других стран Европы. Всего в Европейской региональной ассамблее представлены территориально-административные единицы более 30 стран Европы, а Ассамблея является весьма представительным и авторитетным консультативным учреждением. Она имеет статус ассоциированного органа при Комиссии европейских сообществ (КЕС). Ассамблея — это своего рода институциональный орган, символизирующий идею «Европы регионов», которая поддерживает и поощряет развитие интеграционных идей снизу, от провинций стран-членов. Федералистская идея «Европы регионов» покоится на прочном и основательном фундаменте. ЕС использует социальную, экономическую и другие направления интеграции как средство для достижения политического единства. Если межнациональным базисом средневековой Европы было

¹ См.: *Tovias A. Mapping Israel's Policy Options Regarding its Future Institutionalized Relations with the European Union. CEPS. Middle East and Euro-Med Working Paper № 3. March 2003.*

культурно-религиозное единство, то базисом будущей «Европы регионов» может, несомненно, стать социально-экономическая унификация.

Интенсивно развивается процесс сокращения социально-экономических диспропорций между регионами. В начале 1980-х гг. соотношение уровня доходов 10 самых богатых и 10 самых бедных из них (оставляло 12 : 1, на сегодня — уже 4 : 1 в рамках 15 стран ЕС. Это, безусловно, отвечает основным принципам именно «западноевропейской модели» и одновременно создает благоприятные предпосылки для ее формирования и совершенствования. На сближение параметров развития обращено главное внимание многих политиков в разных сферах (аграрной, инвестиционной и пр.). При этом становление и упрочнение западноевропейской модели все в большей степени рассматриваются именно через сближение регионов, а не стран.

Трансрегиональные комплексы. В последнее время в рамках ЕС началось формирование крупных трансграничных комплексов по принципу взаимодополняемости. Наиболее ярким примером такого кооперирования становится «центральный полюс роста», включающий Германию, Бельгию, Францию и Люксембург, т.е. страны, в которых сосредоточено до 30% ВВП и 25% населения ЕС.

В рамках этого «полюса» выделяются три основных района: северный (индустриально-технологический «треугольник» Маастрихт — Аахен — Льеж) — на стыке границ Бельгии, Нидерландов и германской земли Северный Рейн-Вестфалия; южный — «Саар-Лот-Люкс», объединяющий Саар, Лотарингию и Люксембург, и, наконец, западный промышленно-транспортный узел «Па-де-Кале», включающий Брюссель, Фландрию, английское графство Кент и французский департамент Нор-Па-де-Кале. Из трех названных районов наибольшей перспективностью выделяется южный промышленный «еврорегион» «Саар-Лот-Люкс», в котором совместные усилия трех стран направлены на модернизацию инфраструктуры, развитие образования и городского хозяйства. Особо следует упомянуть трансграничное сотрудничество между Францией и Бельгией, которое хотя и имеет давние традиции, однако только в последние десятилетия приобретает явные очертания «практической общности». Весьма успешным является сотрудничество 7 регионов Испании и Франции («Альпийская дуга»), объединяющее районы альпийской зоны обеих стран.

Историки и политики отмечали, что последние две мировые войны начинались в Европе со споров вокруг «угля и стали» — важнейших отраслей хозяйства двух крупнейших стран этого континента, причем

главным образом в районе франко-германской границы. И именно сотрудничество между двумя французскими регионами (Эльзасом и Лотарингией) и соседней германской землей (Саар) стало сейчас символом успешного взаимодействия регионов двух стран.

Осуществление континентального проекта единой «региональной Европы» требует всестороннего и активного участия всех властных уровней Евросоюза. И этот процесс достаточно быстро институционализируется: идет создание административных и представительных органов всех уровней — от региональных парламентов до верхней палаты Европарламента. Разумеется, этот процесс сопряжен с многочисленными сложностями и не отличается только поступательным движением вперед.

Проект «региональной Европы». Проект единой «региональной Европы» стал утверждаться относительно недавно, но уже получил поддержку практически во всех странах континента. Среди основополагающих документов этого движения следует выделить так называемые «Мюнхенские тезисы» (1987), в которых сформулированы главные концептуальные положения «региональной идеологии». Если обобщить положения основных документов, то их можно сгруппировать следующим образом¹:

- главная цель региональной концепции — сохранение и преумножение историко-культурной и этнорегиональной самобытности Европы;
- самоотождествление жителей стран ЕС с гражданами Единой Европы, через «региональное самосознание» («региональную идентичность»);
- создание «Европы граждан с равными возможностями» (независимо от места их рождения) и ликвидация «Европы второго сорта»;
- отстаивание многообразия культурно-социальных форм «региональных коллективов» в противовес экстремальному унифицированию.

Важнейшим принципом в развитии «Европы регионов», сохраняющей «единство в многообразии», остается принцип *субсидиарности*, о котором речь шла выше. Введенный в договорную базу ЕС, он становится важнейшим и едва ли не самым значительным в экономической жизни континента.

К единству через разнообразие. В Европе, как известно, сохраняются и унитарные государства, где представительство регионов выражено в достаточно слабых формах, и только сейчас в ряде стран положе-

¹ См.: Committee of the Regions // Annual Report 1999. Amsterdam, 2000. R 112.

ние дел начинает меняться. Существенный прогресс в области федерализации отношений внутри страны произошел в ряде стран, некогда славившихся своей крепкой унитарной, жесткой центральной властью. К ним прежде всего следует отнести Италию, Испанию, Нидерланды и Францию.

Особо надо сказать об Испании, позаимствовавшей для своей федерально-региональной модели многое из германского опыта, но сумевшей сохранить национальное своеобразие. В стране было образовано 17 автономных областей («региональные автономии») с весьма широкими полномочиями. Испанские власти в середине 1970-х гг., изучив федеративный опыт во многих европейских странах, пришли к выводу, что лучшим устройством станет создание своеобразной «монархии республик», где во главе каждой такой республики будет свой «верховный глава государства» с довольно широкими полномочиями. Данная модель позволила бы сохранить многообразие форм организации и региональных сообществ, имеющих в стране¹.

Значительное региональное разнообразие наблюдается, за редким исключением (например, в Дании), почти во всех европейских странах. Правда, не всегда это выливается в соответствующие формы. Так, Итальянская Республика, несмотря на некоторые явно федеративные процессы, по-прежнему в целом сохраняет унитарные черты, а в других странах (Нидерланды, Франция) процессы федерализации идут чрезвычайно бурно.

Устоявшихся критериев для определения размеров региональной помощи до сих пор не существует². Важнейшие ведомства ЕС, влияющие на этот процесс, опираются на собственные стандарты, но общим критерием (далеко не самым объективным) остается подушевой уровень ВВП. Детализированная система критериев, предлагаемая Германией, используется пока лишь в рамках отношений этой страны с органами ЕС. Не случайно, видимо, помощь именно германским регионам (и в несколько меньшей степени — итальянским) весьма впечатляюща: 43% всей помощи европейским регионам приходится на эти две страны. Ресурсы направляются главным образом в восточные земли Германии и на слабо развитый Юг Италии. В категорию «гигантов» по получению помощи из фондов ЕС попадает и Великобритания, направляющая ресурсы (по 60 евро на душу населе-

¹ См. подробнее: *Ландабасо А.* К вопросу о теории регионального развития // Федерализм. 1997. № 1.

² См.: EC. Environment and the Regions. Luxembourg, 1999.

ния) в свой «беспокойный» Ольстер. А вмести эти три страны получают более половины помощи.

Кстати, эти данные не совпадают с широко распространенным суждением о том, что основная помощь идет «четырем наименее развитым странам ЕС», (т.е. Испании, Португалии, Греции, Ирландии). Их доля составляет около 46%. Это происходит в силу неразвитости в отдельных регионах этих стран необходимой инфраструктуры для абсорбции средств (см. табл. 12.3).

Непосредственное распределение выделяемых средств осуществляется различными структурными фондами ЕС, к которым относятся: *Европейский фонд регионального развития*, финансирующий отстающие регионы и концентрирующий свои усилия на инвестициях в производство, инфраструктуру и поощрение мелкого и среднего бизнеса по направлениям (фонд обеспечивал в 1995 г. 53% всех выплат из бюджета регионального развития ЕС); *Европейский социальный фонд*, финансирующий подготовку, переподготовку и трудоустройство кадров (30% всех выплат); *Европейский фонд ориентации и гарантий для сельхозпроизводства*, финансирующий модернизацию агробизнеса и развитие села (14% выплат). Распределение средств на региональное развитие представлено в табл. 12.3.

Финансовое содействие региональному развитию в ЕС (как это представлено в таблице) осуществляется по следующим основным направлениям:

1) регионам, где душевой показатель ВВП составляет менее 75% от среднего уровня по ЕС или имеются иные специфические признаки хозяйственной отсталости (удаленность, труднодоступность и т.д.);

2) регионам, испытывающим структурный кризис, с общим уровнем промышленной безработицы выше среднего по ЕС;

3) регионам с застойной безработицей, особенно среди молодежи и маргинальной части населения;

4) сельским районам (включая районы рыболовства), страдающим от структурных сдвигов в экономике;

5а) сельским районам с высоким уровнем безработицы, низкими доходами и оттоком населения;

5б) выделение финансовых средств регионам с плотностью населения менее 8 человек на 1 кв. км (север Финляндии и Швеции).

Основным критерием выделения региональной помощи, как уже отмечалось, остается ВВП на душу населения. Но в отдельных случаях финансовые средства могут поступать при наличии в данном регионе либо проблем, решение которых выходит за рамки компетенции национальных властей, либо проблем, которые признаются важными в рамках ЕС.

Таблица 123

**Распределение средств на содействие региональному развитию ЕС
по направлениям и странам (2000—2003 гг., млн ЭКЮ)**

Страна	Направление					Программа КЕС	Всего
	1	2 3 и 4	5а	5б	5с		
Ирландия	162	99	387	380	403	143	1574
Италия	730	342	465	195	77	287	2096
Великобритания	2360	4581	3377	450	817	1570	13155
Германия	13640	1566	1942	1143	1227	2206	21724
Франция	13980					1151	15131
Испания		119	301	267	54	102	843
Ирландия	5620					483	6103
Италия	26300	2416	1843	446	664	2774	34443
Испания	14860	1463	1715	814	901	2774	34443
Люксембург		15	23	40		20	104
Нидерланды	50	650	1072	165	150	421	2615
Португалия	13980					Ю5В	15038
Франция	2190	3774	3203	1933	2238	1601	14938
Финляндия		179	336	347	190	150	1652
Испания		157	509	204	135	125	1377
Италия	93972	15360	15180	9616	6862	14051	153038
Итого	67,7	11,1	10,9	5,0	4,9	40,0	100,0

/А /ночник: EC. Europe at the Service of Regional Development. Luxembourg, 2005. R 15.

Пример, такими проблемными сферами в Греции являются транспортные перевозки на удаленные острова, а также поддержание связи с ними, в Испании и Португалии — инфраструктура и снабжение водой.

И последнее время ЕС все более отходит от политики общего перераспределения к концентрации ресурсов для финансирования «точечных» задач. Главным изъяном первого подхода считается тот факт, что он нередко порождает иждивенческие настроения на местах. Субсидии не активизировали внутрирегиональные ресурсы преодоления «одности», а приводили лишь к появлению различных местных фондов, способствующих увеличению потребления. Красноречивым примером такого положения дел является Андалузия (Испания), «расцвет» которой прямо связывают с использованием довольно большой помощи на потребление. Этот испанский регион можно считать «к нассическим» с точки зрения «правомерности» критерия отбора ме-

нее развитых регионов по душевому уровню ВВП: данный показатель не отражает объективной картины состояния этого региона. Не менее показательным в этом отношении является и коммуна Йокмокк (Швеция). Наличие на ее территории крупной электростанции обуславливает высокий ВВП на душу населения (в 4 раза больше, чем в среднем по ЕС), но без учета этой электростанции он на 20% ниже среднего уровня по ЕС. Количество же занятых на электростанции было большим лишь в период ее строительства, а после пуска ее обслуживает минимальный штат сотрудников.

Реформа органов региональной политики, проведенная в середине 1990-х гг., способствовала смене акцентов с общей перераспределительной концепции на «адресное» финансирование той сферы региональной экономики, которая будет способствовать ее переходу в преуспевающие. Чаще всего ресурсы направляются на создание таких объектов местного бизнеса, которые позволяют развивать рынок рабочей силы и привлекать иностранные инвестиции. Все большее предпочтение отдается малому и среднему бизнесу, созданию совместных предприятий, трансграничному сотрудничеству. Большое внимание уделяется технопаркам, которые объединяют «первоначальный» капитал и венчурные средства на конкурсной основе. Органы региональной политики делают упор на поддержку новых и высокотехнологичных объектов, отвечающих современным требованиям и обладающих капиталобразующими характеристиками. Такая региональная политика в 1980—1990-е гг. активно проводилась в Австрии, Люксембурге и Швеции.

Происходят и другие заметные сдвиги в практике осуществления региональной политики. В небытие уходят так называемые свободные зоны, которые рассматриваются как несостоявшиеся «формулы развития» и в которых преимущества для одних создаются явно за счет других. Прямые государственные субсидии также выходят из употребления (особенно через предоставление льготных займов и ценообразование). Они заменяются практикой привлечения иностранных инвесторов, широким использованием системы конкурсов для иностранных капиталов.

Наиболее заметным примером подобной региональной политики становится беднейший регион Великобритании — Ольстер. Уровень его душевого ВВП возрос до 85% (с первоначальных 68%) по отношению к наиболее развитому Юго-Востоку. Другим примером может служить регион Лангедок-Руссильон во Франции, где произошел рост ВВП на душу с населения с 55 до 71 % к уровню преуспевающего Ильде-Франса.

За последние два десятилетия такая политика способствовала уменьшению на 30—70% разброса показателей душевого ВВП в отдельных регионах стран ЕС, что, безусловно, весьма позитивно характеризует региональную политику.

Формирование механизма взаимодействия. В настоящее время в большинстве европейских стран в основном сформировался механизм взаимодействия региональной вертикали власти с федеральным центром и Евросоюзом. Он характеризуется прежде всего тем, что во нее без исключения исполнительные и законодательные национальные органы государств с федеративным устройством направляются полномочные представители регионов. Так, например, в Германии и Бельгии практически во всех органах, ведающих финансовыми и бюджетными вопросами, активно работают представители регионально-

и> звена.

Крупнейшая европейская организация по проблемам местной и региональной власти, СИВИКОЛ, становится практически доминирующей организацией на всем континенте. Она имеет своих представителей во всех без исключения значительных политических и экономических органах всех стран континента. Особо следует подчеркнуть, что в таких странах, как Испания, Австрия, Италия, Франция и Германия, высшая исполнительная власть состоит в основном из чиновников, обладающих региональным влиянием и опытом работы в регионах.

Новым элементом во взаимодействии регионов с центральными властями становится использование неформальных каналов с целью постижения тех или иных целей. В этот процесс включается весь арсенал деловых и общественно-политических связей: от корпоративных организаций до церкви. Причем подчас такие каналы оказываются наиболее эффективными для решения важнейших экономических и политических проблем региона.

Большое распространение получают так называемые «совместные действия», которые рассматриваются не только как желательные — в ряде стран (Австрии, Германии, Италии, Испании и других) они определены законом как императивные. В сферу «совместных действий» включен довольно широкий спектр проблем: масштабы инвестиций регионального назначения, например в социальную сферу, охрана окружающей среды, стимулирование притока иностранных капиталовложений и т.д. Так, в Испании в ряде регионов федеральное правительство и региональные власти делят расходы на среднюю школу в соотношении 60 : 40. В Финляндии ни одно решение в экономической и социальной сферах, относящееся к регио-

нам, не принималось без его совместной оценки представителями всех властных звеньев.

Взаимоотношения центра и регионов могут носить как формальный, так и неформальный характер. В Германии местом проведения постоянного диалога «центр — регионы» является верхняя палата парламента — бундесрат, в Испании — сенат, в Италии — межрегиональные форумы. Механизм взаимодействия предполагает прежде всего постоянные консультации, диалоги, совещания, которые могут носить как закреплённый законом, так и неформальный характер. Самыми непростыми вопросами на этих переговорах остаются проблемы распределения компетенций между центром и регионами в политической (точнее, в сфере властных полномочий), а не экономической или социальной области.

Гранты. Современная система налогов и новая форма государственных субсидий — *гранты* радикальным образом изменили схему получения и распределения финансовых ресурсов.

Хотя поступления в региональные бюджеты от местных услуг продолжают оставаться важнейшей доходной статьёй, региональные власти стремятся получать все большие средства из общегосударственных бюджетов. Основными формами таких доходов становятся разного рода бюджетные компенсационные выплаты, субсидии и гранты. Значение грантов как новых элементов в сложнейшей системе местных и региональных выплат постоянно возрастает, и они становятся важнейшим инструментом региональной политики. Эта *форма субсидий* выделяется отдельным разделом во всех бюджетах и проходит как «общие расходы центрального бюджета» (в некоторых странах гранты направляются на конкретные бюджетные цели).

Важнейшей особенностью грантов следует считать отсутствие четко зафиксированных объемов финансовых поступлений. Так, например, в Испании и Франции увеличение суммы грантов привязано к индексу роста ВВП (не свыше $\frac{2}{3}$) и инфляции, в Португалии — объем грантов зависит от суммы собираемого НДС и т.д. Такая неопределенность в размерах поступления финансового содействия делает регионы чрезвычайно чувствительными к собираемости налогов. Региональные власти стремятся быть чистыми перед федеральным центром в надежде получения новых грантов.

Выделяются две основные формы грантов: генеральные и целевые гранты. *Генеральные гранты* предназначаются для оздоровления региональных бюджетов, их использование является прерогативой региональных властей. В ряде стран (Германия, Ирландия, Италия, Швеция,

Таблица 12.4

Финансы регионов в странах ЕС, 2004 г., %

Страна	Расходы из региональных бюджетов ¹	Налоговые поступления в региональные бюджеты ²	Структура расходов ²		
			налоги	неналоговые доходы	субсидии и займы
Австрия	14	8	57	23	20
Германия	15	12	80	10	10
Великобритания	16	2	12	16	12
Бельгия	7	3	41	—	49
Ирландия	7	1	14	—	51
Дания	33	16	45	12	41
Ирландия	14	2	14	20	66
Испания	11	4	36	15	49
Италия	15	2	13	8	79
Нидерланды	4	3	75	30	5
Португалия	4	3	75	10	15
Нидерланды	21	2	8	20	72
Финляндия	20	10	50	20	30
Франция	9	4	44	20	30
Швеция	27	17	60	15	25

¹ В % к ВВП.² В % к общей сумме.

Рассчитано по: EC Committee on the Regions. Regions, Regional and Local Governments in the European Union. Brussels, 2004. R 23—24.

Дания) именно они призваны поддерживать механизм выравнивания расходов между регионами.

Целевые гранты привязаны к отдельным проектам или статьям расходов. Сфера их использования весьма обширна: развитие науки, здравоохранения, социальной сферы, инфраструктуры, охрана окружающей среды. Иными словами, целевые гранты употребляются для поддержания общефедеральных программ и проектов, которые реализуются в данном регионе. Примерами такого использования грантов в Германии являются развитие восточных земель, в Великобритании — повышение уровня региональных подразделений полиции до стандартов ЕС, в Финляндии — социально-экономическое развитие

отдаленных северных регионов, в Португалии — предотвращение различных природных катаклизмов. Критерии получения грантов не всегда «прозрачны», поскольку эта новая форма субсидий еще не до конца отрегулирована.

Значение грантов для регионов постоянно возрастает. Так, например, в Греции в 1975 г. они составляли лишь 15% доходной части бюджетов регионов, а через 20 лет — уже 55%. В Финляндии сейчас до 30% региональных доходов формируются за счет грантов. Во Франции их объем равен объему всех местных налогов на деловую активность. В Германии за счет грантов ежегодно финансируются государственный аппарат регионов (0,8 млрд ЭКЮ), развитие отстающих западных земель (0,7 млрд ЭКЮ), трансформационные процессы в новых федеральных землях (7,5 млрд ЭКЮ)¹. В Португалии гранты получают все 305 территориально-административных единиц.

В ряде случаев гранты поступают непосредственно от тех финансовых органов, которые их выделяют. Так, в Испанию и Португалию эти средства поступают из фонда муниципального сотрудничества и фонда компенсации. Специально оговоренными условиями при получении грантов выступают жесткое профильное использование средств и поступление их в распоряжение именно администрации регионов-реципиентов.

Использование грантов является прерогативой исключительно региональных органов. Правда, это происходит не без участия федеральных властей (прежде всего, министерства финансов). Кроме того, для всех регионов устанавливается «потолок», т.е. «верхний предел» получаемой суммы гранта. В каждом конкретном случае он устанавливается в соответствии с разработанными критериями.

12.14. Региональная политика ЕС и деятельность структурных фондов Евросоюза

Региональная политика Евросоюза — это давняя и устоявшая часть общей экономической политики, которая достаточно эффективно проявила себя в устранении региональных диспропорций. В 2004 г. вышел в свет Третий отчет о социально-экономическом сплочении в ЕС, в котором помимо сравнительного анализа развития регионов Союза изложена позиция Европейской комиссии по реформе региональной политики на период 2007—2013 гг. В документе содержится

¹ См.: Иванов И.А. Европа регионов. М., 1998. С. 82.

Ключевая идея реформы — все регионы Союза являются партнерами в обеспечении устойчивости по устранению территориальных социально-экономических диспропорций после расширения ЕС, а также в решении задач Лиссабонского саммита 2000 г. (Лиссабонская стратегия роста). Президент* член Еврокомиссии по региональной политике М. Барнье разъяснил, что приоритетные направления перспективной политики это «конвергенция», «региональная конкурентоспособность и занятость» и «территориальное сотрудничество»; общая цель такой политики — достижение баланса между эффективностью и справедливостью, соревнованием и сотрудничеством в объединенной Европе. В рамках направления «конвергенция» предполагается использовать 78% бюджетных ресурсов, которые будут направлены на 80 регионов Европы-25, уровень благосостояния которых не достигнет среднего показателя по ЕС. Направление «региональная конкурентоспособность и занятость» распространяется на все регионы. Кроме того, на эти цели ассигнуется 18% бюджетных средств фонда регионального развития. На реализацию направления деятельности «территориальное сотрудничество» будет выделено 4% бюджетных ассигнований (до конца 2006 г.).

Подтвердив ключевой принцип региональной политики ЕС — территориальной, финансовой и предметной концентрации усилий, Европейская комиссия по реформе сохранила исключения и льготы, существующие реалии территориального развития ЕС, которые с трудом просматриваются в валовых показателях. Так, помощь в рамках первого направления может оказываться еще примерно 20 регионам с высокой социальной нестабильностью; предусматривается более широкое участие ЕС в программах долевого финансирования развития горных, островных и малозаселенных территорий ЕС. Запланировано дальнейшее упрощение процедуры программирования. Трехступенчатую систему программирования предлагается заменить двухступенчатой, включающей политический и операционный этапы. Только три фонда из шести будут называться фондами региональной политики: *Европейский фонд регионального развития*, *Европейский социальный фонд* и *Фонд сплочения*. В зависимости от целей программ возможно финансирование на базе одного и двух фондов. Принцип дополненности финансового участия ЕС будет жестко соблюдаться только в рамках первого приоритетного направления. Право отстающих регионов на финансовую помощь ЕС будет определять национальное государство. Наконец, комиссия, используя ежегодные отчеты о сплочении в ЕС, ежегодно будет инициировать обсуждения в Совете.

Генеральный директорат Комиссии ЕС «Региональная политика» представил отчет о деятельности финансового инструмента ИСПА, направленной на поддержку проектов развития трансъевропейских сетей и защиты окружающей среды в странах, готовящихся к вступлению в ЕС и адаптирующихся к правилам работы Фонда сплочения, имеющего аналогичные приоритетные направления финансирования. С момента учреждения в 2000 г. и вплоть до конца 2003 г. в рамках ИСПА было поддержано 324 проекта. Участие ЕС составило 7 млрд евро¹.

12.15. Общая сельскохозяйственная политика

По предварительным данным Европейского департамента статистических исследований (Евростат), в 2003—2003 гг. рост сельского хозяйства составил 0,8% по сравнению с периодом 2001—2002 гг. При этом рост доходности в странах ЕС обусловлен в первую очередь не прибылью, которая уменьшилась на 1,5%, а снижением затрат на производство продукции.

Со вступлением в ЕС новых членов ситуация в сельском хозяйстве Европы, как и ожидалось, усложняется. Германия и в еще большей степени Великобритания настаивают на том, чтобы единый бюджет ЕС, из которого выделяются дотации на развитие бедных стран (в том числе Испании и Польши), не превышал 1% от ВВП Евросоюза (117 млрд евро в год), что означало бы при принятии, что польские и испанские фермеры получают значительно меньше, чем они рассчитывали получать в соответствии с Ниццким договором 2000 г. (это помимо целевых ассигнований на сельское хозяйство). В декабре 2002 г. Европейская комиссия (ЕК) приняла новые правила, упрощающие процедуру предоставления государственной помощи в области сельского хозяйства, которые будут действовать до конца 2006 г. Другое решение ЕК предусматривает выделение 10 новым членам ЕС в 2006 г. на модернизацию сельского хозяйства 7,3 млрд евро. Напомним, что уровень государственной поддержки фермеров в «старых» странах — членах Союза в ближайшей перспективе останется на уровне 60—70 млрд евро ежегодно, что включает в себя как прямые дотации, так и таможенные льготы. В последнее время в обществах стран Евросоюза с тревогой обсуждают вопросы о перспективах аграрной Европы

¹ См.: Европейский союз: факты и комментарии. Институт Европы РАН. Март-май 2004. С. 18.

м свете его расширения за счет сельскохозяйственных стран Восточной Европы (Прибалтика, Польша), а также вопросы старения сельского населения, сокращения его численности, истощения почвы. Не оез оснований утверждается, что рост числа занятых после расширения ЕС и структурные сдвиги в связи с ростом конкуренции среди фермеров могут иметь серьезные последствия для экономической и социальной сферы аграрного сектора. При этом подчеркивается необходимость наращивания финансирования сельских местностей. В настоящее время на эти цели по линии ЕС и отдельных стран выдвинется 17 млрд евро ежегодно. Программы охватывают инвестиции в регионы, целевые программы инвестиций для поддержки молодых фермеров, разработку региональных планов развития и др.

В целях внедрения национальных программ по улучшению стандартов в области окружающей среды, содержания животных и вопросов гигиены некоторые виды государственной помощи будут предоставляться без ранее необходимого одобрения ЕК. Среди этих видов:

- объем помощи в инвестировании может достигать 40% для фермеров, 50% — в неблагоприятных областях и дополнительно 10% да-стся молодым фермерам;
- помощь может достигать **100%** в случае возникновения издержек на охрану сельской местности и традиционных зданий;
- помощь в размере до 30 тыс. евро может быть предоставлена молодым фермерам для упрочнения положения и в случае раннего выхода на пенсию;
- **100%**-ное возмещение административных издержек при разведе-нии крупного рогатого скота;
- помощь на выплату страховых взносов;
- помощь в течение трех лет в размере до **100** тыс. евро на человека может предоставляться для стимулирования производства высокока-чественной сельскохозяйственной продукции, а также для обучения и переобучения фермеров и сельскохозяйственных рабочих.

12.16. Социальная политика

(*нциальная политика* Европейского союза в своей основе базируется на регламенте ЕЭС 1408/1971 «О координации систем социального обеспечения», в котором изложены определенные критерии, напри-мер размеры оплаты пособий по безработице, условия труда, нормы страхования и их виды и пр. Частично они были сняты или заменены на заседании министров социальной политики 2 декабря 2003 г., в ча-

стности в отношении пособий по безработице для трансграничных и сезонных рабочих. Основным направлением социальной политики выступает ее модернизация в соответствии с целями и задачами, обозначенными в Лиссабонской стратегии 2000 г. Этой теме было посвящено заседание Совета министров по социальным вопросам, здравоохранению и делам молодежи ЕС в марте 2004 г. На нем были рассмотрены и приняты совместные с Европейской комиссией доклады о занятости и социальном сплочении, направленные на создание больших по количеству и лучших по качеству рабочих мест в ЕС. При этом тема модернизации затронула не только сферу занятости, но и другие социальные вопросы — пенсионное обеспечение и медицинское обслуживание населения. Совет министров попытался вернуть внимание заинтересованных сторон к обсуждению внесения поправок в директиву 1408/71 о продолжительности рабочего времени, однако это не привело к значимым результатам.

Обозначенным приоритетам — модернизация социальной политики, расширение занятости (в том числе за счет увеличения срока выхода на пенсию), создание более гибкой системы здравоохранения — соответствовали инициативы Европейской комиссии, выдвинутые ею в течение последних лет. Реформа здравоохранения начала обретать реальные формы в связи с введением с 1 июня 2004 г. Европейского страхового медицинского полиса, расширяющего доступ к медицинским услугам лицам, работающим или обучающимся в пределах Сообщества.

Наибольшую настороженность в «старых» членах ЕС вызывает *политика либерализации рабочей силы* (Директива Болтестайна). В частности, профсоюзы считают, что в результате ее реализации в Западную Европу устремятся рабочие из стран Восточной Европы, готовые выполнять работу за более низкую оплату труда, тем самым может быть подорвана вся система заработной платы, сложившаяся в этих странах. Эти опасения не лишены оснований.

Резюме

- Международная экономическая интеграция — это объективный всемирный процесс, развивающийся в ходе интернационализации факторов производства. Одновременно это обширная деятельность государств (правительств), экономических агентов (компаний, предприятий), различных субъектов хозяйственной, правовой, культурной и тому подобной деятельности, направленной на взаимное переплете-

миг и взаимопроникновение национальных хозяйственных связей (производств товаров, услуг, финансов, движения рабочей силы, технологий и знаний); максимальное сближение национальных экономических систем интегрирующихся стран, их включение в единый производственный процесс в рамках и масштабах группы стран в м и і «ротном регионе.

- Наиболее успешно среди всех интеграционных блоков развива- и я интеграционное образование в Западной Европе — Европейский юкп. Накоплен большой опыт, который мог бы быть использован ірві ими интеграторами. Например, принцип субсидиарности играет важную роль в преодолении огромного числа противоречий между европейскими странами.

- Европейский центр силы имеет ту особенность, что он представ- ив-г собой неоднородное целое, не имеющее пока единой государств- щ-ппости, единой (жестко согласованной) ориентации хозяйственной ппиитики, хотя усилия в этом направлении предпринимаются. Сово- купный потенциал Европы — это около 400 млн человек; в 2003 г. на нею приходилось более 30% мировой торговли. При имеющихся про- пшоречиях интересов национальных группировок европейского ка- ин шла они все сильнее чувствовали невыгодность существования р,і (дробленных рынков, не позволявших полностью использовать преимущества высокой концентрации производства и мощный по- нчциал, способный действовать на объединенном западноевропей- » ком пространстве. Таким образом, идея «Соединенных Штатов Ев- ропы» оказалась вполне реалистичной и отнюдь не реакционной, (зковой она выглядела в начале XX в. Этот процесс объективен, а моьсктивное трудно причислить к консервативному, несмотря на воз- можности разной трактовки этого явления.

іетерогенность европейского центра преодолевается комплекс- ными интеграционными мероприятиями, включающими экономи- ич кую, социальную и политическую деятельность в рамках ЕС. Его институты постоянно оказывали целенаправленное влияние на тівтристрановые процессы, стремясь создать условия для расшире- ния внутреннего рынка, позволяющего осуществлять свободное тижение товаров, людей, услуг и капитала. Для решения этих задач |ч (рабатывается главное направление единой экономической стра- на ии на период до полной интеграции. Это реально позволяет со- »¹.І п) сильный экономический международный комплекс, влияние ичорого намного превышает возможности отдельных государств. Мри этом удачно сочетаются централизм и автономия и не ущемля- йся национальное достоинство членов Сообщества.

• Экономическая интеграция Западной Европы в послевоенные десятилетия — это уникальное явление, когда первоначально поставленные задачи по объединению стран в рамках единого европейского рынка были полностью (поэтапно) осуществлены. Идея западноевропейской интеграции родилась, конечно, не в 40—50-е гг. XX в., она имеет давнюю историю. Но только в современную эпоху она смогла найти свое практическое воплощение, выступая поучительным примером для многих стран.

• Сложнейший процесс экономической интеграции не был безоблачным, он сопровождался сильнейшими противоречиями, взаимными упреками участников, в частности в вопросах о размере финансового вклада отдельных стран, расхождениями в единой сельскохозяйственной и региональной политике, в принципах действия валютного союза и будущей денежной единицы и т.д. Тем не менее стороны — участники Сообщества всегда приходили к общему пониманию и согласию и не ставили под сомнение свое участие в нем. Увеличение числа членов ЕС с 15 до 25 за счет вступления новых стран Восточной и Южной Европы, несомненно, придало новое качество Евросоюзу, правда, качество неопределенное. Эта неопределенность развила настороженное отношение европейцев, в частности к европейской конституции.

• Важным фактором, обеспечившим успех европейского экономического строительства, стал принцип строгого отделения политических проблем Европы от вопросов экономической интеграции. Если вспомнить то обстоятельство, что члены ЕЭС — ЕС были участниками войны двух противостоящих коалиций, то становится ясно, что в послевоенные годы у каждого из них накопилось огромное число взаимных претензий политического характера. И если бы с самого начала Сообщество поставило перед собой задачу урегулировать политические и территориальные противоречия через механизмы Сообщества, оно оказалось бы обреченным.

• Развиваясь на двух уровнях — глобальном и региональном, интеграционный процесс характеризуется, с одной стороны, нарастанием интернационализации хозяйственной жизни, а с другой — экономическим сближением стран на региональной основе. Региональная интеграция, вырастающая на базе интернационализации производства и капитала, в то же время выражает определенную дивергенцию в системе мирового рынка, т.е. параллельную тенденцию регионализации, развивающуюся рядом с глобальной.

• В рамках регионального хозяйственного комплекса интернационализируются и интегрируются уже не только сфера обращения

и иран, участвующих в интеграции, но и сектор реальной экономики, I г. само производство и технологический процесс создания товара. И результате происходит переплетение кругооборота совокупных национальных капиталов стран — участниц интеграционной группы в III* дом.

- В то же время интеграция как экономическая категория все еще имеет довольно абстрактный характер, и нигде в мире не произошел процесс «*полной интеграции*», завершившийся объединением и потерей самостоятельности участников объединения. Поэтому интеграция — это процесс объединения, но еще не само объединение; возможно, в этом его преимущество.

- Концептуальный подход М. Эмерсона состоит в обосновании необходимости пересмотра, уточнения и дальнейшего развития первоначальных идей, касающихся политики ЕС в Большой Европе и на Большом Ближнем Востоке. Однако идеи, высказанные им, интересны с точки зрения теории, но, скорее всего, далеки от реальностей практического воплощения даже в перспективе. Европейцы, как показал недавний опыт референдумов во Франции и Нидерландах, не приветствуют процесс быстрого расширения Союза даже за счет ближних соседей, не говоря уже о бедном Ближнем (Среднем) Востоке.

- Крупнейшими достижениями стран в деле строительства Объединенной Европы выступают их смелые инициативы в деле создания наднациональных органов развития Сообщества — Союза, т.е. органов власти и управления, которые стали мощным механизмом проведения интегрированных проектов и новаторских идей; другое направление — реальное выравнивание уровней социально-экономического развития стран через региональную политику (концепция «Европа регионов»), формирование социальных фондов, имеющих солидную финансовую базу. Уникальным достижением выступает создание Европейской валютной системы (ЕВС) и переход на единую денежную расчетную единицу — евро, которая опирается на мощную и разветвленную банковско-финансовую систему ЕС.

- Но следует учитывать, что крупнейшее расширение ЕС в 2004 г. с 15 до 25 членом-государств требует масштабной внутренней трансформации на протяжении многих лет, тем не менее уже существует список новых кандидатов в Союз. Ускорение этого процесса может в конечном счете снизить эффективность производительных механизмов Союза, способствовать утрате тех преимуществ, которые Союз приобретал через медленное эволюционное развитие и расширение. Возможно, более плодотворной была бы концепция усиления влияния на соседние страны с целью повышения их экономического раз-

вития и уровня жизни населения, например, путем заключения двусторонних соглашений о сотрудничестве без рассмотрения вопроса о их членстве в Союзе. Еще в составе ЕС-15 существовали принципиально разные точки зрения на будущее Союза. Некоторые новые члены Союза, пользуясь преимуществами ЕС, одновременно спешат продемонстрировать оппозиционность «старым европейцам», что порою вызывает недоумение в западноевропейских обществах (отношение к иракской проблеме, споры в период обсуждения проекта конституции и др.). Все это вносит серьезные элементы дезорганизации и внешней неопределенности.

•Далее, несомненно, что для Объединенной Европы характерно действие сравнительных преимуществ, причем как в экономике, так и в политике. Другое дело — реализация этих преимуществ, в этой сфере ЕС явно не преуспевает. Все еще хрупкая и незавершенная система внешней политики и международных отношений ЕС лишь оттеняет необходимость разработки и проведения фундаментальной и заслуживающей большего доверия деятельности в обширной области внешнеэкономических и политических отношений. А это, в свою очередь, требует отказаться от узкоэгоистического подхода в оценке важнейших событий и явлений в мире, часто основанного на личных связях лидеров стран и не отвечающего общим интересам европейцев, в том числе в оценке фактов внутренних вооруженных конфликтов, нарушения прав и свобод людей, когда одни учреждения ЕС высказывают одну точку зрения, Еврокомиссия — другую, а главы государств и правительств наиболее влиятельных стран ЕС — третью точку зрения. Конечно, все это можно назвать знакомым термином «плюрализм», но только на деле это показатель не эффективности ЕС, а отсутствия у него концептуальной базы отношений с другими странами. Это с очевидностью ослабляет общую роль Европейского союза в современных международных отношениях, переживающих не лучшие времена.

Контрольные вопросы

1. Как происходило становление Объединенной Европы в послевоенное время? Факторы, способствовавшие появлению Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Концептуальные основы интеграции. Подходы к интеграции лидеров европейских стран.

2. План объединения Западной Европы или создания Общего рынка (план Шумана). Основные принципы и содержание. Римские договоры по созданию ЕЭС (1957). Почему учредителями ЕЭС стали шесть стран Западной Ев-

Какие исторические, политические и экономические интересы стимулировали их к созданию Общего рынка? Институты ЕЭС. Концепция субсидиарное™ в европейской интеграции.

5. Эволюция ЕЭС в 1960—1980-е гг. в направлении создания единого денежного (валютного) рынка. Формирование условий. Постепенное расширение участников Общего рынка. Движение к Европейскому экономическому пространству — Соглашение между ЕС и ЕАСТ. Акт о единой Европе (1987). Создание ЕВС (1979).

4. От ЕЭС к Евросоюзу: Маастрихтские соглашения (декабрь 1991 г.). Содержание соглашений. Законодательная база — унификация законов стран, создание общеевропейских основ права. Создание и введение евро (1 июля 2001 г.). Почему Англия, Швеция и Дания не входят в еврозону?

5. Экономическое развитие стран Евросоюза в 1990-е гг. и в первые годы XXI в. Основные макроэкономические показатели. Лиссабонская стратегия экономического роста. Почему эта перспективная стратегия оказывается нереализованной? Как объясняют причины этого в ЕС? Что говорится в Докладе группы Кока по этим вопросам? Региональная политика и структурные фонды, их назначение. Социальная политика Евросоюза. Сельскохозяйственная политика ЕС.

5. Движение от ЕС-15 к ЕС-25: как осуществлялся этот процесс, его этапы, какие критерии развития устанавливаются для стран-претендентов? Прогнозы экономического и социального развития 10 новых стран, ставших членами ЕС с 1 мая 2004 г. Соответствовали ли они Копенгагенским критериям?

6. Почему граждане Франции и Нидерландов не поддержали проект европейской конституции на референдумах в 2005 г.? В чем причины того, что на сессии ЕС в июне 2005 г. не удалось одобрить бюджет Союза на 2007—2013 гг.: какие вопросы вызвали разногласия членов ЕС? Между какими странами и по каким вопросам существуют противоречия?

7. Каковы перспективы Евросоюза? Сущность концепции Эмерсона относительно «Большой Европы» и «Большого Ближнего Востока». В какой мере эта концепция касается перспектив развития России?

8. В чем принципиальная разница между ЕС и СНГ: состав органов, их полномочия, правовая сила; степень экономической мощи стран-участниц; темпы роста основных членов Содружества? Почему Россия не смогла стать равноправной силой для других участников СНГ, в том числе не только по политическим причинам?

9. Каковы перспективы СНГ?

Темы рефератов

1. Становление ЕЭС: условия и предпосылки. Римский договор 1957 г.
2. Структура органов Европейского союза и их эволюция. Принцип субсидиарности.
3. Взаимные торгово-экономические, производственные и иные связи стран ЕС как материальная база интеграции. Законодательная база.
4. Единый валютный рынок в ЕС.
5. Лиссабонская стратегия ЕС и политика развития регионов ЕС.
6. Структурные фонды, сельскохозяйственная и социальная политика в ЕС.
7. Проблемы, противоречия и перспективы развития Евросоюза.

ГЛАВА 13

Интеграционные процессы в странах Азии, Африки и Латинской Америки

13.1. Особенности формирования интеграционных процессов в странах Юго-Восточной Азии и Тихоокеанского региона

Общие тенденции. Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР) — наиболее перспективный и динамично развивающийся регион мира. Уже сейчас его доля в мировой торговле составляет порядка 40%, а к 20-м гг. XXI в. может превысить 50%. Несмотря на существующие различия в экономических, политических, социальных аспектах, страны АТР активно взаимодействуют друг с другом, развиваются их экономики, происходит интенсификация и регионализация потоков товаров, услуг, капиталов. Опережая другие регионы мира по темпам роста, в том числе в технологически передовых отраслях, в условиях стремительного усиления международной конкурентоспособности значительной I группы стран, АТР дает основания рассматривать международную экономическую интеграцию как процесс, который способствует развитию стран региона, росту потребления и производства и т.д.

В настоящее время в Азиатско-Тихоокеанском регионе функционируют три наиболее значимых интеграционных объединения: АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии), АТЭС (Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество) а также Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК). Они базируются на общих принципах международной экономической интеграции, однако имеют ряд особенностей по сравнению с европейскими интеграционными процессами. (В АТЭС эти процессы менее выражены, поскольку объединение не выступает как организация.) Прежде всего это касается таких областей, как торговля, прямые иностранные инвестиции, межфирменное партнерство и интеграция на межрегиональном уровне. Дело в том, что существенным фактором развития

экономических связей в АТР становятся усиливающиеся настроения в пользу азиатской солидарности, поиска общеазиатских ценностей, наконец, особенности географические, культурные и т.д.

Для стран Западной Азии также характерны интеграционные процессы, в частности в регионе Персидского залива, но они сдерживаются политической напряженностью, периодически возникающими войнами и иными формами вооруженных конфликтов.

13.2. Интеграционные процессы в Азии

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Эта организация была основана в 1967 г в составе Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда и Филиппин. В настоящее время ее членами являются также Мьянма, Бруней, Лаос, Вьетнам и Камбоджа. Таким образом, АСЕАН ныне объединяет как континентальные, так и островные государства Юго-Восточной Азии — это и быстро развивающиеся «азиатские тигры», активно участвующие в международном обмене, и «задержавшиеся» в своем развитии, остающиеся достаточно замкнутыми страны.

Цель создания АСЕАН. Целью создания Ассоциации, как было провозглашено в совместном решении стран, является содействие социальному и экономическому развитию стран-членов, сотрудничество в промышленности и сельском хозяйстве, проведении научно-исследовательских работ. В 1976 г. на первом совещании руководителей стран — членов АСЕАН были приняты Договор о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии и Декларация АСЕАН, являющиеся основными документами, которыми руководствуется Ассоциация в своей деятельности. Декларация АСЕАН провозглашает, что страны-члены будут выступать с общей позицией по важнейшим вопросам и проблемам региональных и мировых экономических отношений. То есть изначально были провозглашены экономические цели развития данного интеграционного объединения.

Однако на практике немаловажным импульсом развития интеграционных мероприятий в регионе в конце 1960-х гг. явился и так называемый китайский фактор — страх перед лицом радикально настроенного коммунистического Китая. А политически мотивированная интенсификация внутриасеановских связей практически не стимулировала процесс индустриализации, что, в свою очередь, отрицательно сказалось на развитии интеграционных связей. Реализация какого-либо промышленного проекта в одной из стран АСЕАН не предусматривала размещения заказов на производство комплектующих и ком-

пиментов в других странах блока. (В качестве примера служит создание «асеановского автомобиля» «протон-сага», для которого Малайзия — инициатор проекта — готова была закупать не филиппинские, а японские комплектующие.)

Органы АСЕАН. Высшим органом является Конференция глав государств и правительств, которая собирается один раз в три года; центральный руководящий орган — ежегодная встреча министров иностранных дел. Постоянный комитет состоит из министра иностранных дел и фаны, являющейся председателем АСЕАН в данный период, и послов начальных государств. На регулярных встречах министров экономическое сотрудничество — членов Ассоциации принимаются решения по вопросам экономического сотрудничества. Встречи других министров (образования, энергетики, здравоохранения, науки и технологии, юстиции, охраны окружающей среды) готовятся соответствующими комитетами. Функционирует и несколько специализированных учреждений АСЕАН, таких, как Совет по нефти, Ассоциация судовладельцев, Банковский совет, Финансовая корпорация и др. Секретариат АСЕАН возглавляет генеральный секретарь, который сменяется каждые три года.

Секретариат. Каждое государство — член АСЕАН располагает своим представительством во главе с генеральным директором для координации текущей работы и подготовки решений Ассоциации. 11 комитетов, состоящих из руководителей дипломатических представительств с гран-членов, поддерживают внешние связи АСЕАН в столицах третьих стран: Бонне, Брюсселе, Вашингтоне, Веллингтоне, Женеве, Каннере, Лондоне, Оттаве, Париже, Сеуле, Токио. АСЕАН как единая организация имеет официальные отношения с другими странами и торгово-экономическими группировками. Так, Россия в последние годы значительно укрепила свои контакты с Ассоциацией, на которую приходится около 8% всей российской торговли со странами Азии (не считая азиатских стран — членов СНГ).

Таким образом, решаемые Ассоциацией экономические и политические проблемы сформировали ее следующие особенности: в рамках АСЕАН внутрирегиональная торговля имеет хотя и растущую, но все еще небольшую определяющую долю в совокупном торговом обороте (см. табл. 13.1). Это обусловлено экономическими причинами, и прежде всего слабым уровнем внутреннего разделения труда во всех странах АСЕАН, когда отдельные отрасли и районы «очагового» развития более связаны с внешним рынком, чем с национальным; региональными и отраслевыми диспропорциями в них, получившими достаточно масштабный характер.

И эти проблемы сложно преодолеть, однако неверно полагать, что они не решаются, хотя, видимо, они и не являются приоритетными в экономи-

Таблица 13.1

Товарный экспорт АСЕАН в Азиатском регионе и в другие развивающиеся страны, 1970—2005 гг., %

Страны Азии и АСЕАН	Доля в общем экспорте РС, %					Среднегодовой рост в стоимостном выражении, %				
	1970	1980	1990	2001	2005	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2003	2003-2005
■ Азия										
Экспорт стран Азии в другие развивающиеся страны										
Все товары	9,7	11,8	4,8	8,4	9,1	29,8	-2,2	15,5	5,9	7,4
Готовая продукция	18,7	2,8	7,2	8,9	9,7	21,2	9,9	13,7	4,6	6,2
Сырье	6,2	11,2	0,1	6,8	8,2	34,7	-26,3	41,2	7,4	8,8
АСЕАН										
Экспорт внутри Страны										
Все товары	22,0	21,0	58,2	63,2	65,5	26,2	20,2	15,4	14,5	16,5
Готовая продукция	27,0	32,0	68,1	71,1	73,1	28,0	28,2	16,8	17,5	18,4
Сырье	19,5	16,8	39,5	42,4	47,8	25,2	8,2	7,4	5,4	6,8

Источники: UNCTAD. Trade and Development Report. 2005; World Economic Outlook. January 2006.

ческой политике. Правительства ряда стран (Южная Корея, Малайзия, Таиланд) достаточно обоснованно исходят из необходимости поддерживать узкие секторы развития современной промышленности, ориентированные на мировые рынки (hi-tech). В этом таится одновременно и «узкое место» экономики, которое в недавнем прошлом дало о себе знать в форме азиатского кризиса (1997—1998). При этом интенсивно развиваются торгово-экономические, финансовые и иные процессы между самими участниками АСЕАН и в целом в Азиатском регионе.

Приведенные данные в табл. 13.1 отражают тенденцию роста торговых потоков, в том числе на внутриблоковой основе как фактор ускорения развития многих азиатских стран, что свидетельствует о позитивных сдвигах в экономике стран региона. Влияние сырьевого фактора на экономическое положение стран — членов Ассоциации этим государствам удалось уменьшить с помощью диверсификации своих экономик, развития обрабатывающих отраслей и использования сырьевых ресурсов стран — участниц АСЕАН.

В ходе субрегиональной интеграции на базе АСЕАН планировалось совместными усилиями создать ряд крупных предприятий, воплощающих политическую волю к образованию единого экономического пространства. Здесь в большей степени присутствовал политический подтекст, оттеснявший на второй план коммерческую целесообразность. Асеановские проекты (создание совместных производств с долевым участием и финансированием стран-членов и предоставлением преференций для сбыта произведенной на них продукции внутри аселповской зоны) не были ориентированы на трудоемкие технологии, которые лежат в основе участия стран-членов в глобальном разделении труда. Минимизация издержек производства не фигурировала среди главных мотивов, стоявших за планами совместного индустриального развития стран АСЕАН. Особо важное значение будет иметь создание *Азиатского валютного фонда (АВФ)*. Эта идея пробивает себе порог более 20 лет. Предполагается, что основателями такого фонда могут стать Пекин, Токио и Канберра (АСЕАН + 3).

Одним из центральных пунктов в повестке дня Ассоциации был и остается вопрос о стимулировании обмена между странами-членами, поощрение взаимной торговли и инвестиций путем снижения таможенных тарифов. Эффект и здесь оказался довольно ограниченным. На нынешнем этапе органы Ассоциации даже не рассматривают возможность введения единого внешнего тарифа АСЕАН, подобного принятому Европейским союзом. Куда большее значение придается пианам либерализации торговли в более широких географических масштабах, а именно в рамках Восточной Азии или АТР.

Можно сказать, что за последние два десятилетия АСЕАН зарекомендовала себя как достаточно зрелая организация. Одновременно отмечаются скромные результаты развития интеграционных процессов. Распространение торговых преференций на внутрирегиональную торговлю трансформируется в скромные результаты развития, реально мало отражающиеся на торговых потоках между странами, на взаимных инвестициях, на общей экономической политике. Слабо форсируется промышленное сотрудничество, создание СП, работающих на всю зону. Доля торговли внутри АСЕАН в общем объеме внешней торговли стран — членов группировки не претерпела существенного тмснения. Значительная часть внешней торговли приходится на с грани, расположенные вне АСЕАН, как, например, США, Япония, К т ай, страны Западной Азии. Парадокс заключается в том, что, несмотря на существование организации, деклараций «за развитие внутфиасеановского сотрудничества», сами страны — члены группировки развивались весьма динамично, хотя по-прежнему отсутствует взаи-

модополняемость экономик. Это обстоятельство иллюстрируется данными табл. 13.2.

Таблица 13.2

Показатели развития ряда стран АСЕАН и АТР

Показатель	Индонезия	Сингапур	Таиланд	Филиппины	Китай	*Южная Корея
Прирост ВВП, %						
1990-1996 гг.	7,2	5,7	4,8	4,3	10,4	6,5
1997 г.	4,6	7,8	-0,4	5,2	8,8	5,5
1998 г.	-18,4	0,2	-7,0	-1,2	7,6	-6,0
2000—2004 гг.	3,3	3,6	3,4	3,5	9,8	4,7
2005 г.	3,6	4,6	5,3	4,6	9,2	6,7
Золотовалютные резервы, млрд долл.	19,0	62,2	26,6	8,45	144,6	46,91
Иностранный долг, млрд долл.	138,0	3,04	594	70,3	12,4	45,5
Подушевой доход по ППС, долл.	3500	22 900	6300	2530	2500	13 000
Экспорт, млрд долл.	53,4	9,0	53,3	29,5	181,0	132,0

Источники: World Economic Outlook. IMF, January 2005; Перспективы развития мировой экономики. Сентябрь 2005; Институциональное строительство. МВФ. Вашингтон. С. 33.

В таблице представлены основные страны — учредители АСЕАН, а также Китай, который оказывает мощное воздействие на все экономические процессы в регионе. Как было отмечено, кризис 1997—1998 гг. странами АСЕАН был преодолен энергично. Не повторяя аналитического обзора, осуществленного учеными-экономистами, приведем некоторые другие инструменты, использованные правительствами этих стран. Так, в заявлении высших лидеров АСЕАН на декабрьском (1998) совещании в верхах в Ханое была выражена мысль, что для восстановления доверия бизнеса, преодоления последствий кризиса и обеспечения экономического роста требуется проведение более энергичной политики по стимулированию внутрирегиональной торговли услугами, принятие краткосрочных мер в целях повышения инвестиционной привлекательности региона, расширение промышленного сотрудничества стран — членов АСЕАН. Было решено сократить на один год срок, отведенный на создание Азиатской зоны свободной торговли (АЗСТ) (ASEAN Free Trade Area — AFTA), вместо первоначальной даты, установленной на 2003 г. При этом в программе участвовали толь-

ко «старые» члены АСЕАН — Индонезия, Малайзия, Филиппины, Таиланд, Сингапур, а также вступивший в Ассоциацию в 1984 г. Бруней. Ускорение намеченной работы сопровождалось постановкой новой промежуточной цели — добиться того, чтобы уже к 2000 г 90% внутри-асеановской торговли (касается перечисленных выше стран) осуществлялось по сниженным тарифам (в диапазоне от 0 до 5%). Уровень либерализации, достигнутый к данному сроку, мог быть различным у отдельных стран, но не ниже отметки 85%.

Планировалось, что к концу 2002 г. уже 100% тарифных позиций должны облагаться минимальной ставкой в 5% или ниже. При этом страны — члены группировки заявили о своем намерении стремиться к нулевому уровню тарифов во взаимной торговле. Правительства предложили также включить в общеасеановский листинг акции малых предприятий стран-членов, чтобы поощрить мобильность капитала в рамках Ассоциации. Что касается новых стран — членов АСЕАН, то для них были установлены более поздние контрольные сроки либерализации внешнеторгового режима: для Вьетнама — 2003 г., для Лаоса и Бирмы — 2005 г. В целях поощрения притока иностранных инвестиций на ханойском форуме были приняты достаточно серьезные решения. В частности, каждая из стран АСЕАН соглашается предоставить для отвечающих определенным требованиям инвесторов как из стран АСЕАН, так и из стран, не состоящих в данной организации, подавших в период с 1 января 1999 г. до 31 декабря 2001 г. «лявки на инвестиции в обрабатывающую промышленность и получивших одобрение, следующие льготы:

- освобождение минимум на три года от уплаты налогов на корпоративные доходы или 30%-ное снижение налога на инвестиции (там, где он существует);
- разрешение 100%-ного владения для иностранных собственников;
- беспошлинный импорт товаров производственного назначения;
- открытие внутренних рынков;
- разрешение на взятие в аренду участков для промышленного использования минимум на 30 лет;
- наем иностранного персонала;
- ускоренное прохождение таможенных процедур в торговле Ассоциации.

Следует отметить, что эти и другие действия большинства стран АСЕАН способствовали быстрому выходу Ассоциации из кризисного состояния и восстановлению ее региональных и мировых позиций. Это было зафиксировано в ходе заседания мартовской сессии АСЕАН по со-

зданию единой инвестиционной зоны. Проводя политику привлечения иностранных инвестиций, страны АСЕАН вступили в серьезное соперничество с Китаем, который притягивает огромные объемы мировых инвестиций (свыше 50 млрд долл.). Однако на практике происходит масштабное перераспределение капитала, от которого выигрывают одни страны Ассоциации и проигрывают другие. Главные торгово-экономические партнеры стран АСЕАН в целом усматривают выгоды от углубления сотрудничества в зоне Ассоциации и осуществления там новых проектов. Это связано с тем, что многочисленные производители комплектующих, запасных частей и других компонентов ПК, которые поставляют их для ведущих японских, тайваньских, гонконгских, корейских и иных предприятий, развиваются динамично в первые годы XXI в. Иностранцев привлекает в этот регион не только дешевая рабочая сила, но и наличие развитой производственной инфраструктуры, включая поставщиков комплектующих.

Наиболее активно в зоне АСЕАН действуют в последний период японские инвесторы, которые заметно наращивают здесь свой капитал не только в реальном секторе, но и в финансовой сфере. Япония, преодолевая внутренние трудности и затяжную рецессию, стремится улучшить свои позиции в зоне АСЕАН, с ней конкурирует Китай. Это обусловлено как огромными капиталовложениями Японии в региональную экономику в предыдущие годы, так и стремлением обеспечить стратегические тылы на будущее. Только в одной Индонезии объем японских инвестиций за последнее десятилетие превысил 10 млрд долл. Примечательно, что США неоднократно подвергали японскую стратегию в странах ЮВА жесткой критике, поскольку она ограничивает им возможности выхода на местные рынки. В то же время в ЮВА успешно действуют и компании из США, Западной Европы, Южной Кореи. Как уже отмечалось, иностранные инвестиции и выход на рынки развитых государств обусловили значительные успехи экономики стран — членов АСЕАН. Причем успехи эти были достигнуты при не самом эффективном местном управленческом аппарате, несмотря на недостатки судебной системы, плохо защищающей интересы акционеров, особенно иностранных, слабое противостояние коррупции и прочие проблемы.

13.3. Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии (СААРК)

Эта международная организация создана еще в начале 1990-х гг. В ее состав входят семь стран Южной Азии: Индия, Пакистан, Бангладеш, Бутан, Мальдивы, Непал и Шри-Ланка — с общей численностью на-

селения свыше 1,4 млрд человек. Ассоциация пока не проявила себя как реальная экономическая сила, имеющая интеграционный потенциал. Определенные позитивные сдвиги наметились в последний период. В частности, в 2001 г. был принят Договор о свободной торговле, в соответствии с которым к январю 2006 г. должны быть отменены таможенные барьеры между этими странами. В июле 2004 г. в Исламабаде прошел форум СААРК, на котором обсуждался вопрос о реализации положений этого договора. Однако главным в повестке дня стал политический вопрос: мирное урегулирование конфликта между двумя ядерными державами, Индией и Пакистаном, значение которого выходило далеко за пределы региона. Его нерешенность блокирует многие важные экономические процессы в этом регионе, в том числе интеграционный процесс, который требует согласования множества решений.

Идея глобальной интеграции в Восточной Азии. Необходимость более тесного взаимодействия стран Восточной Азии — региона, растущего более быстрыми темпами по сравнению с другими регионами мира, обсуждается в столицах этих стран сравнительно давно, конкретных шагов в этом направлении сделано не было. Встреча 1 июля 2004 г. в Джакарте министров иностранных дел Китая, Японии, Южной Кореи и десяти стран — членов АСЕАН положила начало развитию политико-правового формирования интеграционных процессов. На совещании министров, проведенном в рамках первого и второго *Восточноазиатского саммита* в 2005 г. в Куала-Лумпуре (Малайзия) и Пекине (Китай) в 2007 г., ставилась задача создания *Восточноазиатского сообщества*. Знаменательно и то, что, выдвигая в первую очередь решение юргово-экономических задач и содействие интеграции через их решение, представители стран заявили о своем намерении не ограничиваться согласованием тарифов и пошлин, а пойти дальше, с тем чтобы разрешить проблемы политической интеграции. Это своего рода идея 0 повой «триаде»: Япония — Китай — АСЕАН, и цена вопроса чрезмерно высокая: объем торговли Японии с АСЕАН составляет более 126 млрд долл., а с КНР — около 140 млрд долл.

При сохранении современных тенденций роста региональной торговли (не говоря уже об инвестициях) ожидается, что уже в текущем десятилетии внутриазиатская торговля станет для Токио и Сеула более важной, чем торговые отношения с Европой и США. В настоящее время японские компании все больше своих электротехнических инноваций и инноваций в области электроники представляют не в Нью-Йорке, как это происходило на протяжении двух десятилетий, а в Шанхае и Пекине.

Очевидно, что осуществление этой глобальной идеи во многом связано с позицией Токио. Если в США усмотрят в ней угрозу своим потенциальным интересам, они, очевидно, смогут оказать серьезное давление на своего дальневосточного союзника, и вряд ли Япония пойдет на обострение отношений с США. Этот вопрос не такой иерархии, в которой возможны дискуссии и переговоры, какие, например, возникали и возникают постоянно в разных областях торгово-экономического сотрудничества в рамках двусторонних японско-американских отношений.

13.4. Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)

АТЭС не является «организацией», это всего лишь ассоциация. Она была учреждена в 1989 г. как межправительственный форум, объединивший 12 стран: 6 развитых государств бассейна Тихого океана (Австралия, Канада, Новая Зеландия, США, Южная Корея, Япония) и 6 развивающихся государств Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (Бруней, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины). К 1997 г. в АТЭС входили уже почти все основные страны Тихоокеанского региона: новыми членами стали Гонконг (1993), КНР (1993), Мексика (1994), Папуа—Новая Гвинея (1994), Тайвань (1993), Чили (1995). В 1998 г. одновременно с приемом в АТЭС трех новых членов — России, Вьетнама и Перу — введен 10-летний мораторий на дальнейшее расширение состава членов форума. Заявления на вступление в АТЭС подали Индия и Монголия. Таким образом, в этом учреждении представлены основные страны огромного региона с весомым и растущим экономическим присутствием в АТР. Этот форум начал деятельность в качестве неформальной группы по развитию диалога с ограниченным числом участников, но в 1990-е гг. АТЭС постепенно стала превращаться в сложный наднациональный институт, способствующий координации усилий стран-участниц в торговой, инвестиционной и финансовой областях. К его основным провозглашенным целям относится поддержка динамичного экономического развития АТР, деятельность по либерализации в этих сферах через переговорные механизмы.

Хотя АТЭС формально имеет консультативный статус, не обладая Уставом, фактически в рамках его рабочих органов вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества в различных областях. Такими органами являются Комитет по торговле и инвестициям, Экономический коми-

гст, Рабочие группы (по инвестициям, научным исследованиям в промышленности и технологиям, телекоммуникациям, транспорту, развитию людских ресурсов, энергетическому сотрудничеству, торговой и инвестиционной статистике, сохранению морских ресурсов, рыболовству, туризму, а также группа по малому и среднему предпринимательству) и Фонд образования.

АТЭС — наиболее классический пример объективного процесса интеграции, развивающегося на базе интернационализации факторов производства (т.е. частно-корпоративной формы интеграции). В АТЭС отсутствует элемент прямого влияния государства, осуществляющего целенаправленную политику в области экономического сближения, он вмещается рекомендациями, вырабатываемыми в рамках комитетов. Это воздействие проявляется в косвенной форме и связано лишь с облегчением торговых условий и инвестиционных возможностей для «национальных капитализмов», но при этом не преследуются четкие интеграционные задачи. Однако логика развития капитала при достижении им определенных масштабов вызывает к жизни и побочные интеграционные эффекты. Вот таким побочным эффектом и выступает интеграционный процесс в АТР, в том числе через форум АТЭС, который, возможно, эволюционирует в интеграционный механизм.

Наиболее высокая степень регионализации внешней торговли характерна не только для ЕС и НАФТА, но и для стран АТР. Уже в 2000 г. первое место по доле внутренней торговли в общем объеме экспорта и импорта среди интеграционных группировок занимали страны АТЭС — соответственно 72,6 и 68,1 %, для стран ЕС данные показатели составили соответственно 61,8 и 59,1%, для НАФТА — 56 и 40,3% (для АСЕН — см. в табл. 13.1).

На совещании глав государств и правительств в 1994 г. в Богоре (Индонезия) члены АТЭС обязались установить режим свободной торговли и добиться либерализации инвестиционной сферы к 2020 г. (для развитых стран — 2010 г.), на основе процесса так называемой «согласованной односторонности». Это решение было отражено в Декларации АТЭС. У организации нет общих разработанных планов достижения поставленных задач. Каждая страна осуществляет их разработку самостоятельно в разных сферах экономики, в том числе в области либерализации торговли. Однако было принято решение о необходимости проведения ежегодных обзоров экономической ситуации. Первый такой обзорный доклад был представлен на встрече АТЭС на высшем уровне, состоявшейся в Ванкувере в ноябре 1997 г. Концепция доклада была названа альтернативной, «азиатской» стратегией либерализации торговли, отличающейся от стратегии «торговых уступок» и со-

ставленной для многосторонних переговоров, в том числе по линии ВТО. Снижение таможенных барьеров в АТЭС, согласно азиатской стратегии, будет проходить в соответствии с соглашениями, достигнутыми в ВТО. База такого развития уже создана в предыдущие годы: в частности, за 1988—2000 гг. средневзвешенный тариф на импорт товаров среди членов АТЭС снизился на одну треть — с 15,4 до 9,3%, соответственно, быстро возрастал объем взаимной торговли.

На ванкуверской встрече АТЭС на высшем уровне было принято решение об отмене некоторых страновых ограничений в торговле товарами и услугами в таких сферах, как природоохранные технологии, телекоммуникационные средства, энергетическое оборудование, химические товары, медицинское оборудование и инструменты, рыба и морепродукты, лес, игрушки и ювелирные изделия. В рамках АТЭС предпринимаются шаги по устранению барьеров во взаимной торговле услугами, а также разрабатываются правила по унификации торговых и технических стандартов. Рекомендации Совещания глав государств и правительств (2005) исходят также из необходимости дальнейшего устранения торгово-экономических барьеров в сотрудничестве стран — участниц АТЭС.

Организация деятельности АТЭС. Как уже отмечалось, АТЭС не является интеграционной организацией, не имеет Устава, и у нее нет наднационального механизма, регулирующего деятельность. В настоящее время в АТЭС имеются свой бюджет, секретариат, несколько комитетов и рабочих групп для реализации намеченных целей, т.е. оргструктуры, обеспечивающие текущую работу. Также создана система разрешения торговых споров, которая дополняет механизм разрешения спорных вопросов в рамках ВТО, особенно в тех областях, которые не охвачены юрисдикцией ВТО. Форум объявлен открытым для вступления других государств на условиях, сходных с ВТО. Тем самым создание и действие рассматриваемого учреждения закладывают основы для введения единых норм и правил регулирования торговли в огромном регионе, на который уже сейчас приходится более 50% мирового производства и мировой торговли.

Однако есть и серьезные проблемы, одной из которых является схема интернационализации в рамках АТЭС. С одной стороны, в том, что страны Азии воздерживаются от заключения соглашений о преференциальной торговле, имеется своя логика: они не хотели бы официально признавать, что снижение торговых барьеров в отношениях между странами с высокими тарифами дает преимущество первым за счет вторых. Суть же аргумента заключается в том, что страны с высокими тарифами отказываются от тарифных поступлений, которые поглоща-

ются более высокими издержками и прибылями экспортных отраслей стран с низкими тарифами, все еще пользующихся протекционистской защитой, поэтому неконкурентоспособных на мировом рынке.

Некоторые страны, например США как один из главных действующих субъектов — основателей АТЭС, считают сегодняшнее состояние объединения не соответствующим интересам членов. По мнению представителей США, необходимо создать определенный механизм иластного воздействия, отказаться от добровольного принятия решений, установить строгие рамки интеграционных процессов и обязательность выполнения принятых постановлений. В результате АТЭС становится *реальной интеграционной группой* стран. Если члены АТЭС заинтересованы в эффективной работе АТЭС, возможно, им следовало бы обсудить эти предложения и, может быть, принять их. США плстойчиво проводят линию полной либерализации в рамках соглашения об АТЭС. Это, однако, уже не бесспорная позиция, и ее следует тщательно обсудить. Следует иметь в виду, что для Соединенных Штатов сотрудничество в рамках АТР приобретает ключевое значение, поскольку в случае изменения геополитической ситуации в мире для них важным может быть сохранение достигнутых взаимосвязей и налаженных торгово-экономических отношений со странами региона, наличие существующих торгово-экономических соглашений в свете неуклонно идущего процесса повышения значения Азиатского региона (и сравнении с регионом атлантического притяжения).

Даже достигнутый уровень либерализации внешнеэкономических отношений в рамках АТЭС привел к росту американской внешней торговли. Так, доля экспорта США в страны АТЭС возросла с 51% в 1986 г. до 74% в 2002—2005 гг., одновременно в регионе были созданы благоприятные условия для инвестиционной деятельности американских компаний.

Одним из оппонентов США по вопросам будущего АТЭС выступает Китай, который опасается не только конкуренции со стороны американских компаний, незащищенности своих рынков от экспансии США. Китайская сторона заявляет о необходимости перенесения на более поздний срок (к концу первого десятилетия XXI в.) процедуры полной ликвидации тарифных и нетарифных барьеров. Китай, динамично наращивая свою экономическую мощь, безусловно, стремится к доминированию в АТР, пытаясь вытеснить США и Японию. Страна нисходящего солнца, которая зачастую выступает последовательным членом «азиатского» треугольника и партнером США, также опасается влияния последних не только на страны региона, но и на свою экономику. В этой связи Япония долго отказывалась открыть некоторые из своих рынков, в ча-

стности рынки морских продуктов и лесоматериалов, вплоть до 2002—2003 гг., когда она либерализовала часть рынка этих продуктов.

С точки зрения перспектив развития АТР обычно рассматриваются три варианта развития АТЭС в ближайшие годы.

Согласно первому, данный форум будет следовать по пути, обозначенному в Богорской декларации, т.е. она не изменит свой современный статус и будет функционировать как форум, а не как организация.

Второй, наиболее вероятный вариант закрепит за АТЭС роль форума для обсуждения проблем экономических взаимоотношений в бассейне Тихого океана, но деятельность форума приобретет более целенаправленный характер через формирование мощного аналитического аппарата. Правда, в этом случае неизбежны споры по поводу хода выполнения уже имеющихся договоренностей, что потребует определенных модификаций уставного характера. В таких условиях возрастет значение других, успешных региональных группировок, например АСЕАН.

Третий вариант связан с возможным возобладанием протекционистских настроений в США и Западной Европе, что будет препятствовать быстрой либерализации мировой экономики и угрожать раздроблением глобальной системы экономических связей на региональные блоки. В Азии в этом случае особое значение приобретет формирование зон свободной торговли в рамках АСЕАН или расширение сотрудничества в рамках АТЭС, но главным образом между ее азиатскими участниками. Подводя некоторые итоги рассмотрения интеграционных процессов в Азии, можно выделить следующие особенности.

- Прежде всего отметим положительное влияние интеграционных процессов в регионе на экономику его стран-участниц. В последние годы наблюдается быстрый рост доли АТР в мировой экономике. На его страны приходится около 60% мирового производства ВВП. Опережающими темпами расширяются внутрорегиональная торговля и инвестиционные потоки. Если в 1960-е гг. страны АТР ориентировались во внешней торговле на Европу, то уже в начале XXI в. наблюдается резкий рост объемов взаимного оборота (удельный вес АТР в мировой торговле увеличился до 40%).

- В своем стремлении сохранить эту динамику, своевременно адаптироваться к воздействию технологических и финансовых факторов в мировой экономике многие развивающиеся страны АТР встают на путь экономических реформ, включая изменение регулирующей роли государства, преобразования в банковской сфере, либерализацию внешней торговли и иностранных инвестиций. В отличие от Латинской Америки, в регионе Юго-Восточной Азии либерализация торговли осуществляется практически полностью на недискриминационной основе,

, 1 миутрирегиональная торговля развивается бурными темпами, незави-
« ммо от этого процесса. Так, в соответствии с взятым на себя государ-
» тами — членами АСЕАН обязательством создать зону преференци-
альной торговли (ЗПТ), а затем зону свободной торговли (ЗСТ) были
мклучены соглашения, которые затронули лишь небольшую часть
трговли внутри АСЕАН. Например, в Сингапуре вообще не применя-
инся никакие тарифы, а в Малайзии они установлены на низком уров-
не, поэтому ни та, ни другая страна не могла бы предложить значитель-
ные торговые уступки в обмен на преференциальный доступ на рынки
irvinx стран. Аналогичные соображения, по-видимому, определяли
» флтегию либерализации торговли и АТЭС.

- Рост численности состава АТЭС имеет и негативную сторону:
• южнее выработать общие подходы к решениям, которые необходимо
принимать достаточно оперативно в современных условиях. Возмож-
но, на базе этой организации в АТР появятся в недалеком будущем
иные структуры интеграционного характера, а АТЭС будет играть роль
i иоеобразного разработчика идеологии интеграции для стран региона.

- Сотрудничество России со странами Азиатско-Тихоокеанского
региона перспективно для страны; на данном этапе оно возможно по
4 >см направлениям:

- экспорт в эти страны таких традиционных российских това-
ров, как минеральное и углеводородное сырье, лес и нефтепродук-
ты, что может обеспечить расширение масштабов и повышение
технического уровня данных производств, а также создание допол-
нительных рабочих мест на российском Дальнем Востоке;

- налаживание в России путем создания совместных предпри-
ятий производства высококачественных товаров широкого потреб-
ления, включая бытовую электронику и другие товары длительного
пользования, по которым эти страны занимают передовые позиции
в мире и способны внести серьезный вклад в удовлетворение по-
требительского спроса в России;

- совместные научные разработки в области энергетики, мате-
риаловедения, биотехнологии, освоения Мирового океана, аэро-
космической техники и медицины.

13.5. Интеграционные процессы в арабских странах

Начиная с 1960-х гг. арабские страны создавали различные интегра-
ционные организации и группы, вплоть до полного слияния несколь-
ких стран в единое государство, например создание Объединенной

Арабской Республики времен Абдель Насера, президента Египта, когда Египет и Сирия объединились в единое государство. Но все эти намерения по большей части оставались и остаются декларативными. Сильнейшим фактором, оказывающим огромное воздействие на все без исключения арабские страны, является израильско-палестинский конфликт, истоки которого связаны с решением ООН создать в Палестине два государства — Израиль и Палестину. Как следствие того, что палестинцам не удалось реализовать это решение ООН, в регионе возникли четыре войны, в которые так или иначе оказывались вовлеченными все соседние страны.

Геополитическая нестабильность — постоянный фактор в регионе, имеющем огромное значение для мировой экономики. Этот фактор заметно сдерживает позитивные изменения в МЭО. И хотя некоторые арабские страны имеют крупные запасы нефти и природного газа, полноценное использование этих богатств затруднено в связи с событиями вокруг Палестины и Ирака. В этом контексте представляется крупным позитивным событием нормализация международных отношений с Ливией, которая в течение почти полутора десятилетий подвергалась международным санкциям. Возможно, снятие санкций принесет мир этой стране и там снова заработают нефтеперерабатывающие предприятия.

В зоне арабских стран созданы следующие международные и региональные интеграционные организации:

- Лига арабских государств (ЛАГ), в которую входит 19 стран;
- Союз арабского Магриба (Алжир, Тунис, Марокко, Мавритания, Ливия и Западная Сахара);
- Совет арабского сотрудничества (Египет, Ирак, Иордания, Йемен);
- Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (Саудовская Аравия, Кувейт, Бахрейн, ОАЭ, Катар, Оман).

Союз арабского Магриба. Страны Магриба (в переводе с арабского Магриб означает запад) — это арабские государства Северной Африки, к которым относятся прежде всего Алжир, Марокко и Тунис (собственно Магриб, известный с античных времен), а также Ливия, Мавритания и Западная Сахара. Вместе шесть указанных стран образуют Большой Магриб.

В феврале 1989 г. на второй встрече глав государств Северной Африки в Марракеше было провозглашено создание Союза арабского Магриба (САМ). В состав САМ вошли Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко и Тунис, которые подписали три основополагающих договора: Договор о создании Союза, Декларацию о его учреждении, Резолюцию по итогам работы комиссии Магриба. Они заявили о преданности «общему делу создания Великого Магриба».

Совет арабского сотрудничества (САС). 16 февраля 1989 г. на конференции в Багдаде главы четырех государств — Египта, Ирака, Йордании и Йеменской Арабской Республики — заявили о создании Союз Iа арабского сотрудничества (САС). В совместном заявлении < омета подчеркивалось, что новое объединение не подменяет собой

• IА Г, а действует исключительно в ее рамках. Целью новой организации провозглашалось повышение уровня социально-экономического рц жития входящих в Совет стран, активизация сотрудничества между ними на принципах невмешательства во внутренние дела друг друга.

При создании САС особый акцент ставился на экономическом характере деятельности Совета арабского сотрудничества, его направлении ГНМо СТИ на координацию экономических планов, объединение внутренних рынков. Страны-участницы заявляли о своем намерении «корить экономическую интеграцию четырех объединившихся государств, включая сферу промышленности, а также активизировать координацию своих действий в политической и военной областях.

Образование Совета было подготовлено развивавшимся в предшествующие годы экономическим сотрудничеством между странами — участниками САС, а также их политическим сближением. Успеху создания Совета способствовало также и определенное сходство существовавших в странах-участницах экономических и социальных условий, отсутствие между ними в тот период серьезных противоречий.

Однако Совет арабского сотрудничества просуществовал недолго. Кувейтский кризис 1990 г. качественно изменил расстановку сил в регионе: Египет принял участие в военных действиях против Ирака и троне многонациональных сил, другие страны поддержали Ирак.

И декабре 2001 г. на сессии Высшего совета в Маскате (Оман) был утвержден новый документ о региональном экономическом союзе — Экономическое соглашение между арабскими странами Персидского залива, которое заменило принятое в 1981 г. Единое экономическое соглашение. Новый договор предусматривал заключение Таможенного союза к 1 января 2003 г. и введение стандартизированного таможенного тарифа в 5% для импортируемых извне Союза арабских стран Персидского залива товаров, кроме 53 наименований. На совещании министров финансов в июне 2002 г. было решено, что на постоянной основе Таможенный союз вступит в силу по истечении трехгодичного периода, во время которого таможенные сборы будут взиматься и конечных пунктах назначения товаров. В декабре 2002 г. вступило в действие соглашение о создании Таможенного союза в рамках группировки. Был установлен единый внешний таможенный тариф, составляющий 5%, распространяющийся на все импортные товары

(за исключением табачных изделий, облагающихся 100%-ной пошлиной)¹. Также опубликован широкий список исключений из режима, т.е. товаров, не облагающихся при ввозе в страны Персидского залива пошлинами. Торговля же между странами группировки осуществляется на беспошлинной основе. Таким образом, перспектива достижения валютного и экономического союза к 2010 г. выглядит выполнимой. Экономическое соглашение между арабскими странами Персидского залива намечает также переход с 1 января 2010 г. к единой валюте — *динару Залива*, привязанному к доллару США². Сессия Высшего совета на консультативном совещании в ноябре 2005 г. подтвердила приверженность этому плану.

Союз сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) был создан в мае 1981 г. Среди основных целей Союза выделяются следующие: разработка единых норм деятельности в таких областях, как экономика и финансы, торговля, таможенная служба и коммуникации, образование и культура, социальная сфера и здравоохранение, информация и туризм, законодательство и управление. Подчеркнута задача содействия научно-техническому прогрессу в разных сферах (промышленность, обеспечение продовольствием, охрана окружающей среды), создания совместных научно-исследовательских центров, осуществления совместных проектов. Особое внимание обращалось на углубление и укрепление отношений, расширение связей и областей сотрудничества среди граждан.

Высший руководящий орган Союза — *Высший совет*, избираемый из числа глав государств и правительств, — собирается ежегодно, поочередно, в алфавитном порядке, в каждой из стран-членов. Он занимается разработкой стратегии и определяет магистральные направления деятельности ССАГПЗ, одобряет или отвергает рекомендации и предложения, представляемые на его рассмотрение рабочими органами Совета.

Высший совет принял ряд важных решений, например о безвизовом обмене, свободной розничной торговле гражданами стран, в 1987 г. утвержден механизм, дающий возможность получать от последнего в случае каких-либо у нее затруднений товарный кредит, если она не в состоянии выполнять свои экспортные обязательства³. В начале 1990-х гг. был разработан *проект единой энергосистемы*. Первая стадия его осуществления предусматривает соединение энергосетей Саудовской Аравии, Бахрейна, Кувейта и Катара, вторая — Омана и ОАЭ, а затем их об-

¹ См.: Corporate Taxation in the Middle East. Ernst&Young, 2003 (www.ey.com.).

² См.: The Middle East and North Africa. 2000. P. 1296.

³ См.: *Аль-Барамин*. Анга арабских государств. Смена приоритетов: от координации к единству. М., 2004.

шее слияние. Оценочная стоимость проекта — 6 млрд долл. Ввод энергосистемы в строй намечен на 2007—2010 гг.

На основе развития совместной деятельности стран ССАГПЗ в этих и некоторых других направлениях в 1999 г. в рамках Высшего совета в Эр-Рияде было заключено соглашение об установлении Таможенного союза к 1 марта 2005 г. (на стадии перехода).

Одновременно с деятельностью по созданию условий для функционирования Таможенного союза страны ССАГПЗ предпринимали попытки в направлении формирования *Общего рынка арабских государств Персидского залива*. Такая цель была заявлена на совещании министров торговли в мае 1992 г. как приоритетная.

Далее, страны Персидского залива пришли к соглашению о необходимости гармонизации и координации национального *планирования* в экономическом развитии своих стран, в частности согласования государственных планов социально-экономического развития, включая и возможность увеличить вклад частного сектора в это развитие, и связать планы развития на региональном уровне, содействовать усилению интеграционных процессов.

В 1997 г. министрами внутренних дел установлен упрощенный порядок выдачи паспортов для поездок в границах Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива; ранее было принято решение о предоставлении их гражданам права свободной розничной торговли в шести азиатских странах.

Европейская ориентация. Северная Африка (Магриб) в последние 200 лет находилась под сильным влиянием Европы; лишь освободительные движения после Второй мировой войны временно породили противоположную тенденцию, которая привела к провозглашению романтического пиана Великого Магриба. Быстрый крах этой идеи снова усилил внимание этих стран к традиционному сотрудничеству с Европой. Это стремление стран Магриба опирается также на активность около 5 млн выходцев из этих стран, живущих и работающих в Западной Европе, которые хотели бы иметь тесные связи между североафриканскими странами и ЕС.

Современное сотрудничество с Европой осуществляется странами Магриба в рамках Соглашения о средиземноморском партнерстве, подписанного в 1995 г. в Барселоне. Партнерство объединяет на многостороннем уровне государства Евросоюза с 12 странами Южного и Восточного Средиземноморья¹. Одной из целей партнерства ставится достижение свободной торговли к 2015 г.

¹ Египет, Алжир, Израиль, Иордания, Ливан, Мальта, Марокко, Палестинская автономная администрация, Турция, Тунис, Сирия и Кипр; Ливии предоставлен статус и. им подателя.

Вполне очевидно, что сотрудничество между странами Магриба и ЕС будет развиваться согласно планам ЕС и прежде всего в области экономического и гуманитарного сотрудничества. Что касается Союза арабского Магриба, его лидеры рассматривают ныне этот Союз как инструмент, способный обеспечить продвижение в направлении интеграции с Европой.

Стратегия средиземноморско-европейского сотрудничества обращена к странам, имеющим выход к Средиземному морю, включая Турцию и Израиль. Эти страны значительно различаются не только по уровню развития и производства (все страны Южного Средиземноморья, вместе взятые, производят валовой внутренний продукт несколько больший, чем, например, у Португалии). Северное побережье Средиземного моря находится на постиндустриальном этапе развития, в то время как Южное побережье в основном ориентировано на сельское хозяйство. Причем и здесь имеют место значительные различия между странами, в частности в экономической политике, — от открытых и либеральных рыночных экономик до экономики стран с традиционно высоким уровнем вмешательства государства в экономику и торговую политику, как, например, Сирия и Ливия. Ниже представлен перечень межарабских организаций (см. табл. 13.3).

За пределами географии арабского мира также функционирует ряд интеграционных арабских организаций, к которым относятся:

- Исламский банк развития, созданный в 1974 г. и объединяющий 24 мусульманских государства, а также Гвинею, Гамбию, Индонезию, Камерун, Мали, Нигер и Чад. Цели ИБР определены следующим образом: участие в акционерном капитале производственных проектов и предприятий в государствах-участниках; осуществление капиталовложений в проекты экономической и социальной инфраструктуры; финансирование частного и общественного секторов. Кроме того, банк может создавать различные специализированные фонды. В задачи банка входит также финансирование внешней торговли стран-участниц, оказание им содействия в получении технической помощи и подготовке кадров;

- Кувейтский фонд экономического развития, основанный в 1961 г., предоставляет льготные займы арабским, азиатским и африканским странам на цели промышленного и сельскохозяйственного развития;

- Фонд экономического развития арабских стран, созданный в Абу-Даби в 1971 г., специализируется на финансировании развития инфраструктуры, промышленности и туризма в арабских странах;

- Саудовский фонд развития, функционирующий с 1974 г., ставит цели по оказанию помощи практически всем развивающимся странам западной ориентации;

Таблица 13.3

Межарабские специализированные организации арабских стран

Наименование организации	Страна базирования	Год создания
Союз телерадиовещания арабских стран	Тунис	1955
Юр ювательная, культурная и научная организация арабских государств	Тунис	1964
Арабский центр изучения пустынных земель	Сирия	1968
Арабская организация сельскохозяйственного развития	Судан	1970
Арабская организация индустриального развития и бирной промышленности	Марокко	1978
Арабская административная организация	Египет	1961
Арабская организация труда	Египет	1965
Арабский совет по атомной энергетике	Тунис	1966
Совет арабских министров внутренних дел	Тунис	1964
Арабская организация спутниковой связи	Саудовская Аравия	1976
Арабская академия наук и технологий	Египет	1975
Арабская коллегия по инвестициям и развитию сельского хозяйства	Судан	1971
Арабская ассоциация гражданской авиации	Марокко	1968
Арабский банк экономического развития Африки	Судан	1973
Совет арабского экономического единства	Египет	1964
Арабский фонд экономического и социального развития	Кувейт	1968
Межарабская корпорация инвестиционных гарантий	Кувейт	1970
Организация арабских стран — экспортеров нефти (ОАИЕК)	Кувейт	1968
Арабский валютный фонд	ОАЭ	1975

•Арабский банк экономического развития Африки и Арабский фонд для Африки, функционирующие за счет средств Саудовской Аравии, ОЭС и некоторых других арабских нефтедобывающих государств.

Некоторые выводы относительно развития этой группы стран:

•Для придания динамики интеграционным группам арабских стран необходимо прежде всего форсировать мирный процесс на Ближнем Востоке и добиться устойчивого мира как общей предпосылки для развития интеграционного процесса.

•Арабским странам требуется проведение реформ прежде всего и области экономического законодательства, структурных реформ, либерализации всей системы (экономики, финансов, торговли, инвестиций, внешней торговли).

•Слабая производственная инфраструктура, связь, транспорт - все это препятствует развитию межстрановых хозяйственных отношений даже с близкими соседями.

•Осуществление глубоких внутренних реформ должно носить согласованный характер в рамках интеграционных групп, в противном случае они не могут дать долгосрочный эффект или окажутся нереализованными. Особенно это касается бедных стран региона, не располагающих средствами для проведения затратных преобразований.

13.6. Интеграционные группы в Африке

Общая характеристика. В Африке интеграционные процессы протекают в условиях ее зависимого положения в системе мирового хозяйства, что в определенной степени сказывается на последовательности проводимых в странах реформ, формах и содержании региональной интеграции. Вместе с тем, несомненно, состояние экономики стран Африки, особенности их социально-экономического развития, темпы интеграционных процессов находятся под большим влиянием и политической и экономической сферах традиционных институтов, сложившихся за многие годы норм и обычаев поведенческой культуры в сфере бизнеса. Это в большей степени характерно для региональной интеграции среди стран Тропической Африки, т.е. в регионе, где преобладают наименее развитые страны, подчас с весьма ограниченным экономическим потенциалом. Сложное сочетание внешних и внутренних факторов имеет свои специфические черты проявления в регионах и отдельных странах в процессе межгосударственной интеграции и политического сближения.

Интеграционные объединения в Африке

1. Западная Африка:

- Экономическое сообщество стран Западной Африки (ЭКОВАС) (The Economic Community of West African States — EKOWAS);
- Западноафриканское экономическое сообщество (West African Economic Community — CEAO);
- Союз стран бассейна реки Ману (Mano River Union — MRU);
- Западноафриканский экономический и валютный союз (ЮЕМОА) (de l'Union Economique et Monetaire Quest Africane — UEMOA).

Л восточная и Южная Африка:

• Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА) и ommon Market for Eastern and Southern Africa — COMESA) — на ба-
|» предыдущей Зоны преференциальной торговли;

• Комиссия стран Индийского океана (The Indian Ocean Com-
мпПее — ИОС);

• Восточноафриканское сообщество (ВАС) (East African Com-
ininely — ЕАС);

• Южноафриканское сообщество развития (САДК) (Southern
Mfrican Development Community — SADK).

f Центральная Африка:

• Центральноафриканский таможенный и экономический союз
(И >ДЕАК) (Central African Custom and Economic Union — UDEAC);

• Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки
и I МАК) (Central African Economic and Monetary Community —
» I МАК) на базе ЮДЕАК, как трансформация первой организации;

• Экономическое сообщество центральноафриканских государств
(I ККАС) (The Economic Community of Central African States —
K (AS);

• Экономическое сообщество стран Великих озер (СЕПГЛ) (The
I rnnomic Community of the Great Lakes Countries — CEPGL).

• I. Континентальные организации:

• на базе преобразования CEPGL создано Экономическое сообще-
*I по центральноафриканских государств (ECCAS).

\ Северная Африка: арабские страны Северной Африки входят
и *Организацию африканского единства* и ряд других образований, но
и целом принимают участие в интеграционных группах арабских го-
• \ царств.

Изучение особенностей *интеграционных процессов в Западной Аф-*
/чнхс позволяет выделить общие характерные черты, свойственные ре-
I иональной интеграции в Африке в целом.

Первоначальный импульс к интеграции стран Западной Африки
ш >1 и программы, спонсировавшиеся ЭКА в рамках стратегии импорт-
чмещения или импортзамещающей индустриализации (ИЗИ). Во
многих странах в программу были вовлечены в основном предпри-
ч I ия и организации государственного сектора. В Гане в ходе ИЗИ бы-
ю национализировано большинство производственных и сбытовых
предприятий. Нередко государство становилось партнером (входило в
мипо) частных иностранных компаний, как, например, в Нигерии,
|ie многие иностранные банки стали совместными, с участием госу-
i.irc I ва. В то же время программа ИЗИ и сопутствовавшие ей измене-

ния статуса хозяйствующих субъектов не переломили ситуацию в экономике: страны по-прежнему оставались зависимыми от поступления извне капитала как в денежной, так и вещественной форме. Поэтому стремление преодолеть зависимое состояние национальной экономики посредством развития базовых отраслей хозяйства, объединения региональных потенциальных ресурсов, а также выполнения совместных хозяйственных программ стало одним из основополагающих факторов для стран Западной Африки в их движении к экономической интеграции.

В Западной Африке создано значительное число межгосударственных (государственных и негосударственных) организаций, многие из которых, несмотря на декларированное стремление к интеграции, на практике слабо управляются и работают неэффективно. Участие многих стран в интеграции подчас диктуется противоречивыми целями, нередко далекими от экономики и общих интересов стран региона.

Исследователи отмечают такие особенности современного этапа развития интеграции в Западной Африке, как наличие в регионе стран с «возникающей» экономикой (Нигерия, Гана, Кот-д'Ивуар), которые, наряду с ЮАР и странами Северной Африки, образуют группу наиболее динамичных в экономическом развитии стран Африки. Свидетельством углубляющихся процессов интеграции в Западной Африке служат создание трансафриканских компаний, например «Аир Африк», совместные проекты в сфере инфраструктуры, расширяющаяся деятельность Абиджанской фондовой биржи, появление негосударственных организаций типа Федерации западноафриканских торговых палат или Западноафриканской сети предпринимателей. В то же время регион отмечен высокими предпринимательскими и кредитными рисками, обусловленными в основном политической неустойчивостью (Либерия, Сьерра-Леоне).

Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС), Создано в 1975 г. согласно Договору об экономическом сообществе государств Западной Африки, вступившему в силу в 1976 г. В договоре отражено также сотрудничество в политической сфере. Этим договором и последующим Лагосским заключительным актом, подписанным в 1980 г., предусмотрено создание к 2000 г. Африканского экономического сообщества. В преамбуле Договора об образовании ЭКОВАС в 1975 г. в качестве основных целей указываются «ускорение, усиление и стимулирование экономического и социального развития стран организации в целях улучшения жизненного уровня их граждан». Связанные с этим необходимые структурные преобразования позднее были вписаны в контекст стратегии Лагосского плана

п'Иствий — «опора на собственные силы и самоподдерживаемое раз-
 III нс стран-участниц».

Дополненный и обновленный более 30 новыми протоколами в
 I *i>2 г. основной текст Договора стран ЭКОВАС в качестве главных
 пеней интеграции определяет:

- расширение регионального рынка;
- гармонизацию сельскохозяйственной и индустриальной полити-
 ки посредством производственной интеграции;
- развитие валютной и финансовой интеграции в целях расшире-
 нии торговли;
- обеспечение свободы передвижения граждан, включая свободу
 ни поселение и предпринимательскую деятельность.

Таким образом, ЭКОВАС можно рассматривать как многоступен-
 •и!1 ый процесс, ведущий поэтапно к таможенному союзу и затем к об-
 щему рынку ЭКОВАС создан и действует на основе интеграционных
 процессов, которые имеют место между странами региона в рамках
 ■ 11 *vx- и многосторонних межгосударственных соглашений.

К 1975 г. в регионе Западной Африки уже действовало свыше
 Λ) различных межгосударственных организаций и программ, наибо-
 лее крупными из которых являются Западноафриканское экономиче-
 і кое сообщество (СЕЛО) и Союз стран бассейна реки Ману. В 1994 г.
 ноя вился Западноафриканский экономический и валютный союз.
 Хорошо известно, что потенциал Африканского континента и многих
 I Грам, расположенных здесь, огромный. И очевидно, что объедине-
 ние усилий стран континента позволило бы развить масштабное кон-
 шментальное производство и содействовать интенсивному обмену
 і еийскохозяйственной продукцией между его странами. В Западной
 Африке достаточно разнообразна минерально-сырьевая база (нефть,
 I а г железная руда, бокситы, марганец, фосфаты и др.), которая может
 нуть использована в национальных интересах для ускорения процес-
 » он индустриализации. В то же время большинство стран региона от-
 косится к числу наименее развитых стран мира (например, Бенин,
 I иинья-Бисау, Либерия, Мали, Нигер, Того и др.).

Сопоставление макроэкономических показателей развития стран
 региона дает основу для следующих выводов. Во-первых, большин-
 » 1 но стран достигли в последние годы достаточно устойчивых темпов
 •коиомического роста, превышающих темпы прироста населения.
 I к ключение составляет Сьерра-Леоне, экономика которой находится
 и глубоком кризисе вследствие длительного военно-политического
 конфликта. Во-вторых, во многих странах стоимость экспорта по от-
 ношению к ВВП уступает аналогичному показателю по импорту. По

существо, эти страны не обладают достаточными валютными поступлениями для оплаты необходимого импорта. В-третьих, общей чертой экономики стран региона можно считать незначительную долю иностранного капитала в валовых внутренних инвестициях. На фоне других стран Западной Африки лишь Нигерия имеет более 20% ПИИ в валовых внутренних инвестициях, Гана — 10%. Наконец, о преобладании сырьевого сектора в экономике свидетельствует низкая доля добавленной стоимости в ВВП страны, за исключением Нигерии, где обрабатывающая промышленность, включая и нефтепереработку, занимает ведущие позиции в экономике.

Анализируя ведущие факторы, играющие центростремительную роль в процессах интеграции в странах Африки, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, в действиях стран превалирует прежде всего желание решать свои проблемы взаимоплатежей и расчетов на основе и в рамках валютных союзов.

Во-вторых, важную, но пока еще в значительной мере потенциальную и малореализованную роль играет межстрановая региональная торговля, на которую в перспективе делается основной акцент в процессе интеграции в масштабе всего континента.

В-третьих, постепенно набирает силу национальный частный капитал, являющийся системообразующим фактором в региональных экономических процессах. Свидетельство тому — становление и развитие рынка ценных бумаг в регионе.

Наконец, несомненно, положительную роль в процессах экономической интеграции играют проводимые странами Африки меры по либерализации региональной торговли и гармонизации таможенных и налоговых режимов, а также по созданию благоприятных и льготных условий для деятельности иностранного капитала.

Поскольку страны Африки находятся на периферии мирового хозяйства и валютно-финансовой системы, то в их отношениях с внешним миром определяющее значение приобретают валютно-торговые и валютно-финансовые вопросы. В настоящее время активно проводятся меры по либерализации инвестиционных режимов, которые включают равное отношение ко всем инвесторам, защиту их прав, компенсацию политических и иных рисков, смягчение условий трансферта прибылей и репатриации капитала и другие положения. Понятно, что не все африканские страны в равной степени готовы к полномасштабному проведению либерализации торгово-валютных и налоговых режимов и само осуществление их на практике проходит непоследовательно.

И 1993—1995 гг. ряд стран региона установили текущую валютную
 • нрлтимость, это Гамбия, Гана, Гвинея, Сьерра-Леоне. В последу-
 емте годы к этому режиму присоединились члены зоны франка. Од-
 ним» процесс перехода к обратимости национальных валют в афри-
 I .шских условиях носит сложный характер и зависит от комплекса
 •мньюмических и политических факторов. В двусторонних межгосу-
 мрственных отношениях используются различные варианты обрати-
 мое ги в зависимости от достигнутого в странах уровня либерализации
 и ммлютно-торговых и кредитных операциях. Во многих государствах
 процесс обратимости национальных валют не сопровождался инфля-
 цией, ее темпы не превышали 5% в 2001—2005 гг.

Как на региональном, так и на национальном уровне в рассмат-
 п.и'мой группе были созданы институциональные механизмы для
 I пи гроя за бюджетом. Министры этих стран, занимающиеся вопро-
 • ами финансов, внешней и внутренней торговли, иностранных дел,
 им ктрации, наряду с управляющими центральных банков, участвуют
 м работе Совета по конвергенции ЭКОВАС, который уполномочен
 i)i' уществлять надзор на многосторонней основе за национальной
 •мшомической политикой. Технический комитет, состоящий в ос-
 титом из ведущих экономистов национальных центральных банков
 и министерств, разрабатывает структуру и нормативные основы об-
 пито центрального банка шести стран. В 2001 г. ЭКОВАС открыл За-
 1 м проафриканский валютный институт в Аккре. Как переходное уч-
 реждение, призванное проложить путь для общего центрального
 папка, он приступил к работе в 2002 г.

Гели валютному союзу удастся обуздать инфляцию в долгосроч-
 ной перспективе и стабилизировать обменные курсы в шести странах,
 но позволит создать более стабильную обстановку для предпринима-
 11 *чей. При значительном ослаблении риска макроэкономической не-
 1 шбильности члены союза смогут сосредоточиться на развитии эконо-
 мики своих стран. Финансовая стабильность, в свою очередь,
 поможет снизить риск бегства капитала и сделать страны более при-
 влекательными для иностранных инвесторов. Более того, содействуя
 трговым и другим платежным операциям, валютный союз поможет
 i' формировать единый рынок для ЭКОВАС. Использование единой
 вам юты во внутрирегиональных операциях приведет к валютной эконо-
 мии, сокращению спекулятивных трансграничных операций.

Кроме того, поскольку из девяти валют, находящихся в настоящее
 время в обращении в регионе ЭКОВАС, большая часть не является
 конвертируемой, предприятиям приходилось пользоваться такими
 валютами, как доллар и евро. Поэтому планируемая общая конверти-

руемая валюта положит конец использованию третьих валют в торговых и других деловых операциях в рамках ЭКОВАС и станет символом региональной интеграции.

Ожидается, что валютный союз приведет к росту объема торговли между государствами — членами союза, а в более общем плане — к развитию региональной интеграции. По оценкам, объем торговли в валютном союзе, возможно, возрастет в три раза по сравнению с ее величиной при отсутствии такого союза. Страны, которые уже имеют тесные торговые связи, извлекут больше пользы из валютного союза, поскольку транзакционные издержки снизятся и будут устранены колебания обменного курса. Однако по группе стран — членов ЭКОВАС на торговлю друг с другом приходится лишь немногим более 10% от общей суммы экспорта и импорта.

Страны Восточной и Южной Африки входят в следующие региональные торгово-экономические организации:

- Общий рынок стран Восточной и Южной Африки — КОМЕСА, основанный в 1994 г. вместо Зоны преференциальной торговли (ПТА)
- Комиссия стран Индийского океана, основанная в 1989 г.;
- Восточноафриканское сообщество — ВАС, основано в 1999 г.;
- Южноафриканское сообщество развития — САДК, основано в 1992 г.

Восточноафриканская интеграция прошла ряд этапов в своем развитии. Значительным событием в этом плане было формирование в 1999 г. в рамках действовавшей зоны преференциальной торговли новой межстрановой внешнеэкономической позиции (платформы), получившей название *Трансграничной инициативы (Cross-Border Initiative — CBI)*. Трансграничная инициатива поддержана странами ЕС, Всемирным банком, МВФ, Африканским банком развития, рядом других организаций при общем понимании, что экономическая интеграция в условиях Африки, несомненно, способна решать многие социальные, экономические и политические вопросы. Инициатива возникла на основе международного консенсуса между странами Восточной и Южной Африки. После неутешительных результатов развития в 1980—1990-х гг. большие надежды возлагались на то, что межгосударственные региональные связи в странах Африки к югу от Сахары помогут африканским странам развивать их экономику и адаптироваться в структуру глобальной экономики.

В результате странами — участницами Трансграничной инициативы была сформулирована новая инициатива, получившая название *Форум содействия региональной инициативе (Regional Integration Facilitation Forum — RIFF)*, прежде всего с целью создания условий для

понес выгодной интеграции стран Восточной и Южной Африки и Индийского океана в региональную и мировую экономику. Это имеет также цель гарантировать последовательность и сопряженность национальных программ регулирования и региональных мер интеграции. При этом Форум содействия региональной инициативе не был задуман ни в качестве постоянной структуры, ни в виде новой региональной организации. Его главная задача состоит в том, чтобы обеспечить повышение действенного и эффективного продвижения региональной интеграции на уровне стран. Этот подход учитывает разные возможности стран в процессе региональной интеграции и разработан так, чтобы сам процесс не определялся темпами развития наиболее опалых экономик в регионе. В состав Форума входят страны, являющиеся членами Общего рынка для Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), Южноафриканского сообщества развития (САДК), Восточноафриканского сообщества (ВАС) и Комиссии Индийского океана ООН. Участвующие страны — Бурунди, Коморские Острова, Кения, Мадагаскар, Малави, Маврикий, Намибия, Руанда, Сейшелы, Свазиленд, Танзания, Уганда, Замбия и Зимбабве. Форум открыт и для других стран региона, которые желают участвовать в программах микроэкономической стабилизации среды предпринимательства. Содействующий при Форуме Комитет по осуществлению политики помимо рабочих групп экспертов включает министров экономики, финансов и торговли правительств стран-участниц.

На V Министерской встрече на Маврикии в 2000 г. было заявлено, что программа Трансграничной инициативы в целом себя исчерпала, поэтому совместные меры стран региона в области экономической интеграции планируется осуществлять уже в формате Форума. Основные направления развития торгово-экономических связей внутри региона Восточной и Южной Африки включают либерализацию валютной и торговых систем (устранение тарифных и нетарифных барьеров), а также условий перемещения капитала.

Продвижение к росту международной торговли и притоку инвестиций требует либерализации национальных валютных систем, которые должны постепенно освободиться от текущих ограничений. Следует отметить, большинство участвующих стран уже провели существенное дерегулирование обменных систем. В настоящее время шесть стран — Кения, Маврикий, Сейшелы, Свазиленд, Уганда и Зимбабве — приняли обязательства МВФ по созданию валютных систем, свободных от ограничений на текущие операции. На условиях постепенного устранения большинства ограничений согласились Мадагаскар, Малави, Намибия и Замбия. В то же время в некоторых странах еще сохра-

ся множество налогов на импорт в дополнение к импортному тарифу. Поэтому средневзвешенный тариф существенно колеблется в рамках региона — от 15—18 до 45%. Тарифные режимы между странами пока далеки от оптимальных, способствующих росту внешней торговли.

Протекционистские меры по защите отдельных отраслей национального производства остаются достаточно высокими (например, 60—85% в среднем для сектора производства в Кении и Малави) и чрезвычайно разнятся от страны к стране (например, средние курсы диапазона защитных ставок варьируют от отрицательных значений при импорте капитального оборудования до 25% — для полуфабрикатов и более чем 100% — для некоторых потребительских товаров). На конец, существенные различия наблюдаются по льготному тарифу, т.е. различия между средним внешним тарифом, составляющим приблизительно 35%, и льготным (предпочтительным) тарифом в рамках КОМЕСА — приблизительно 10%, а средний льготный тариф между странами Трансграничной инициативы составляет 25%.

Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), являющийся преемником Зоны преференциальной торговли государств Восточной и Южной Африки, был образован, согласно Договору о создании Общего рынка Восточной и Южной Африки, в 1994 г. Договор предусматривает возможность преобразования КОМЕСА в Экономическое сообщество Восточной и Южной Африки.

В качестве основных задач КОМЕСА ставит достижение устойчивого роста и развития путем более сбалансированного и гармоничного развития производственных и маркетинговых структур; содействие развитию экономической активности и совместному выполнению макроэкономических программ в целях повышения качества жизни населения и стимулирования сотрудничества между государствами-участниками Общего рынка; создание благоприятных условий для иностранных, трансграничных и местных инвестиций, включая поощрение бизнеса и применения научно-технических достижений в интересах развития; укрепление отношений между КОМЕСА и другими региональными и международными организациями; содействие реализации целей Африканского экономического сообщества.

Сфера деятельности КОМЕСА охватывает сотрудничество в следующих областях:

- либерализация торговли и развития (создание таможенного союза после 10-летнего переходного периода путем ликвидации таможенных пошлин и других сборов за ввоз товаров);
- устранение нетарифных барьеров, введение общих внешних тарифов на товары, импортируемые из третьих стран;

- установление режима наибольшего благоприятствования; таможенное сотрудничество в рамках общего рынка, гармонизация таможенных процедур;

- валютно-финансовое сотрудничество (урегулирование платежей, создание единой валютной единицы Восточной и Южной Африки в качестве расчетной единицы платежного союза, согласование валютной и налоговой политики, достижение валютной конвертируемости, развитие банковского дела и рынка капитала);

- сотрудничество в развитии промышленности и энергетики, фанспорта и связи, телекоммуникаций, радиовещания и телевидения, сельского хозяйства и сельских районов, использовании природных ресурсов, в охране окружающей среды и живой природы;

- создание комплексной информационной системы (информационная система КОМЕСА, статистика, информация о торговле);

- поощрение и защита инвестиций, соглашения об устранении двойного налогообложения.

С 1999 г. возобновились усилия Кении, Танзании и Уганды по созданию общего экономического пространства в рамках Восточноафриканского экономического сообщества. Хозяйства стран связаны общностью исторического развития, транспортной инфраструктурой, а также наличием сходных проблем развития. Страны проводят реформы по либерализации экономики, наиболее активно в Уганде и Танзании. Начальный этап создания экономического сообщества увязывается с достижением уровня интеграции, соответствующего зоне свободной торговли.

Южноафриканское сообщество развития (САДК), заменившее Южноафриканскую конференцию по координации развития, было создано в 1992 г. В соответствии с договором САДК наделяется необходимыми правовыми инструментами для выполнения решений и соглашений, которые являются юридически обязывающими. Сообщество ставит целью достижение развития и экономического роста, повышение уровня качества жизни народов Южной Африки, поддержку региональной интеграции; укрепление политических институтов; содействие развитию на основе коллективного самообеспечения; достижение взаимодополняемости национальных и региональных программ; рациональное использование региональных ресурсов и эффективную охрану окружающей среды; гармонизацию политических и социально-экономических стратегий и планов государств-членов, создание надлежащих институтов и механизмов для реализации программ САДК.

В состав сообщества входят 11 стран — Ангола, Ботсвана, Замбия, Зимбабве, Лесото, Малави, Мозамбик, Намибия, Свазиленд,

Танзания, ЮАР. По договору любое государство может стать членом САДК по решению саммита и после его присоединения к договору САДК. В 2001 г. 11 африканских стран одобрили соглашение о свободной торговле в регионах Восточной и Южной Африки. Лидеры этих стран подписали соглашение, которое нацелено на облегчение торговли между южноафриканскими странами, а также инвестиционных процессов. Ожидается, что как минимум 85% тарифов будут ликвидированы в течение 8 лет, а их полная отмена станет возможной к концу 12-летнего срока. Соглашение вступило в силу в сентябре 2001 г. В заявлении руководителей стран было отмечено, что государства, не включенные в этот договор, — Демократическая Республика Конго, Ангола и Сейшельские Острова — могут присоединиться к нему позже.

Программа деятельности САДК содержит разнообразные направления: транспорт и связь, сельское хозяйство, природные ресурсы, промышленность и торговлю, туризм, добывающую промышленность, энергетику, развитие людских ресурсов, культуры и информации, политики и дипломатии, обеспечение мира и безопасности в регионе. Решение приоритетных национальных задач осуществляется на основе регионального сотрудничества. Каждому государству САДК выделен сектор для координации деятельности, что включает в себя подготовку предложений о стратегии и приоритетах и разработку проектов в рамках отраслевой программы.

Главная задача САДК состоит в том, чтобы на основе определения региональных приоритетов ускорить интеграционные процессы, действовать в мобилизации ресурсов и добиваться максимальной отдачи от проектов. Индивидуальная ответственность за отрасли распределена путем взаимного согласия следующим образом: Ангола — энергетика; Ботсвана — исследования в области сельского хозяйства и животноводства, борьба с заболеваниями животных; Лесото — туризм, охрана окружающей среды, землепользование; Малави — рыболовство во внутренних водоемах, лесное хозяйство, живая природа; Мозамбик — культура и информация, транспорт и связь; Намибия — морское рыболовство и морские ресурсы; Свазиленд — развитие людских ресурсов; Танзания — промышленность и торговля; Замбия — добывающая промышленность; Зимбабве — продовольствие, сельское хозяйство, природные ресурсы. Между Европейским союзом и САДК была достигнута договоренность по развитию сотрудничества в таких областях, как внешняя политика, региональная интеграция, торговля, экономика, инвестиции, охрана окружающей среды, наука и техника, туризм, культура.

Экономическое сообщество центральноафриканских государств (ЕССАС) образовано в 1983 г. в составе: Камерун, ЦАР, Чад, Конго, Габон, Экваториальная Гвинея, Бурунди. В 1995 г. в сообщество приняты Руанда, ДРК, Сан-Томе и Принсипи, Ангола. В декабре 1981 г. лидеры Центральноафриканского таможенного и экономического союза (К)ДЕАК) приняли решение сформировать более широкое экономическое объединение стран Центральной Африки и Экономического сообщества стран Великих озер (СЕПГЛ). Официально ЕССАС начал функционировать в 1985 г., но бездействовал начиная с 1992 г., главным образом из-за неплатежа взносов стран сообщества. Определенное оживление деятельности этой организации началось в начале новой столетия. СЕПГЛ ставит своей основной задачей укрепление регионального экономического сотрудничества и стимулирование Развития Центральноафриканского общего рынка. Долголетние военно-политические кризисы в ДРК, Руанде и Анголе существенно тормозили развитие торгово-экономических отношений в рамках сообщества. Определенная политическая стабилизация в этих странах и некоторое оживление экономического развитие, как ожидается, будут способствовать успешной деятельности организации.

Центральноафриканский таможенный и экономический союз (ЮДЕАК) создан в 1966 г. согласно Браззавильскому договору, подписанному в 1964 г.

Цели организации включают укрепление союза государств-членов, их независимости и региональной солидарности; поэтапное создание и развитие Центральноафриканского общего рынка; содействие социально-экономическому развитию и укрепление африканского единства. ЮДЕАК в своей деятельности сосредоточивает усилия на приоритетных областях, таких, как таможенные вопросы, экономика и создание инфраструктуры сотрудничества и развития. В 1991 г. ЮДЕАК представил Региональную программу реформ, разработанную в тесном сотрудничестве с Группой Всемирного банка при участии Международного валютного фонда, Европейского союза и Франции, в основе двух протоколов, один из которых касается налоговых и таможенных вопросов, другой — вопросов транспорта и транзита.

Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки. Решение о его создании было принято в 1991 г. Этот шаг позволяет странам консолидировать достижения в области валютного и экономического сотрудничества путем укрепления общей валюты, введения согласованной макроэкономической политики, осуществления правового режима, благоприятствующего инвестициям и экономическому росту режима, проведения общей политики. ЮДЕАК создал

Форум для инвестиций в Центральной Африке, собирающийся каждые два года в целях содействия совместным с международными партнерами проектам.

Соглашение шести стран об образовании *Экономического и валютного сообщества Центральной Африки (С ЕМАС)* вошло в силу в 1999 г. и включает следующие основные направления экономического сотрудничества:

- а) валютное сотрудничество;
- б) создание общего рынка и таможенного союза;
- в) гармонизацию экономической политики;
- г) конвергенцию фискальной политики;
- д) согласование программ по секторам экономики. В 2000—2001 гг. страны СЕМАС имели темпы прироста ВВП в пределах 3—5% при соблюдении строгой бюджетной политики (см. табл. 13.4).

Данные показывают определенный рост внутрирегиональной торговли в интеграционных группах (особенно в 2000—2004 гг.), хотя и совершенно недостаточный для форсирования интеграционной тенденции. В последующие годы после преодоления кризиса 2001 г. внутриблочная торговля на континенте оживилась, стали укрепляться и интеграционные отношения.

Президенты Кении, Танзании и Уганды предприняли важный шаг в направлении воссоздания восточноафриканского общего рынка, подписав в марте 2004 г. Соглашение об отмене таможенных пошлин в регионе. Вновь реальной становится возможность углубления региональной интеграции. Первоначально в 1977 г. план, направленный на ее развитие, был сорван из-за идеологических противоречий, деспотического правления в Уганде и опасений по поводу возможного чрезмерного доминирования Кении как более развитой страны. Объединение, названное Восточноафриканским сообществом, фактически распалось в тот период. В настоящее время, наряду с инициативой по воссозданию единой валюты, планируется формирование таможенного союза, который будет содействовать улучшению инвестиционного климата и расширению торговли между тремя странами, на территории которых проживают 90 млн человек, создается совокупный ВВП, достигающий 30 млрд долл. По мнению ведущих кенийских предпринимателей, государства региона заинтересованы в укрупненном рынке, хотя бы для предотвращения упадка в экономической сфере.

До вступления в силу соглашение должно быть ратифицировано парламентариями. В кратчайшие сроки намечается разрешить потенциальные конфликты в других интеграционных группировках (Танза-

Таблица 13.4

Доля внутрирегиональной торговли в общем товарообороте стран региональных группировок, 1980—2004 гг., %

Интеграционные группы	1980	1990	1995	1999	2000	2004
Экономическое сообщество стран Великих озер (CEPGL)	0,1	0,5	0,5	0,7	0,8	1,2
Квотный рынок Восточной и Южной Африки (COMESA)	5,7	6,3	6,3	6,3	4,8	7,2
Экономическое сообщество центральноафриканских стран (CAS)	1,4	1,4	1,5	1,3	0,9	3,1
Экономическое сообщество западноафриканских стран (ECOWAS)	9,6	8,0	10,8	9,6	10,8	11,6
«Поз» стран бассейна реки Ману (MRU)	0,8	0,0	0,1	0,6	0,6	1,8
«Общество развития Южной Африки» (SADC)	0,4	3,1	10,8	11,9	11,9	12,3
Экономическое и валютное сообщество стран Центральной Африки (CEMAC)	1,8	2,3	2,1	к6	1,2	2,6
Восточноафриканский экономический и валютный союз (UEMOA)	9,9	12,1	10,3	13,1	13,0	16,5
Арабский союз стран Магриба (DMA)	0,3	2,9	3,8	2,5	2,2	3,8

ими является участником САДК, а Кения и Уганда входят в Общий рынок Восточной и Южной Африки — КОМЕСА).

После ратификации соглашения создание таможенного союза приведет к отмене ввозных пошлин на танзанийскую и угандийскую продукцию, поставляемую в Кению. Общая тарификационная сечка в отношении поставок из стран, расположенных вне Восточной Африки, включает три раздела: сырьевые товары, промежуточную продукцию и готовые изделия, которые соответственно будут полагаться нулевыми, 10%- и 25%-ными пошлинами. Кения согласилась на сохранение прежних ставок пошлин на свою продукцию, поставляемую в две другие страны, в течение еще 5 лет с тем расчетом, чтобы за этот период частные секторы в Танзании и Уганде укрепились и смогли конкурировать с кенийскими производителями п поставщиками.

По мнению кенийских бизнесменов, такая первоначальная структура таможенного обложения будет содействовать притоку инвести-

ций в экономику Танзании и Уганды. Пониженный уровень ставок пошлин на кенийские товары, например на цемент, окажет позитивное воздействие на промышленный подъем в Кении, которая сохраняет значительные преимущества перед Танзанией или перед не имеющей выхода к морю Угандой по таким позициям, как масштабы производства и степень развития инфраструктуры.

Профессор Дар-эс-Саламского университета, специализирующийся на проблемах региональной интеграции, С. Мвунги отмечает, что по историческим причинам и часто не по воле местного населения три страны оказались разделенными границами и для содействия их дальнейшему развитию необходимо по возможности обеспечить функционирование региональной экономики как единого целого. Провал далеко идущих интеграционных планов чреват еще большим отставанием в экономическом и социальном развитии¹.

У африканских стран, входящих в COMESA, СЕМАС и ECCAS, доля внутрирегиональной торговли в 2004 г. повысилась (с 2001 г.) соответственно с 5,2; 1,3 и 1,1 до 9,1; 4,8 и 4,6%. Во всех случаях, как подчеркивают эксперты, доля внутрирегионального экспорта в группировках развивающихся стран была существенно ниже, чем в объединениях, включающих промышленно развитые государства. В частности, в ЕС она достигала 65% и в НАФТА — 57%. (Отметим: у арабских стран доля внутрирегиональной торговли также низка, она почти на африканском уровне.)

Таким образом, низкий уровень экономики африканских стран тормозит развитие региональных интеграционных процессов, препятствует использованию объединенных усилий для решения внутренних задач. В то же время очевидно, что интеграционные процессы необходимо развивать и углублять, поскольку они диктуются закономерностями международного разделения труда, потребностями национальных хозяйств. И совершенно ясно, что без интенсивного государственного вмешательства интеграционный процесс в странах Африки не имеет позитивной перспективы.

13.7. Экономические интеграции в Америке

Исторический аспект. Американский континент со времени его открытия являлся зоной острого и многовекового соперничества тогдашних колониальных европейских держав — Великобритании,

¹ См.: Бюллетень иностранной коммерческой информации. 22 апреля 2004 г. С. 5.

Франции, Испании. Португалии и Нидерландов, а позже и США. Войны между ними вспыхивали так часто, что корабли не успевали доставлять вооружение и амуницию для своих военных гарнизонов в прибрежных крепостях. В конечном счете Англия и Франция закрепились на Североамериканском континенте, а Испания, вытеснив Португалию, — в Южной и частично Центральной Америке (острова Карибского бассейна были поделены между Великобританией, Францией и Испанией).

Еще в тот период между отдельными колониальными владениями развивались какие-то хозяйственные связи (если не иметь в виду, что иковые существовали и до европейской колонизации). Со временем <111А и Канада (последняя до сегодняшнего дня официально является доминионом Великобритании) превратились в мощную экономическую силу, между которыми установились тесные экономические, культурные и политические связи.

Природно-географические и историко-культурные факторы традиционно способствовали развитию интенсивных хозяйственных связей Канады с ее южным соседом. В силу большой разницы в хозяйственном потенциале обеих стран тесная привязка Канады к экономике США уже давно приобрела характер зависимости, которой в 1%0—1970-х гг. федеральное правительство Канады в определенной мере пыталось противодействовать с помощью мер по ограничению иностранного и стимулированию национального капитала.

Частно-корпоративная интеграция, или американско-канадский тип экономической интеграции. Рассматриваемое явление на примере сотрудничества двух развитых стран представляет собой классический случай развития частно-корпоративной интеграции, когда ивижущей силой процесса выступает не воля государства, а имперашвы прибыли частных предприятий. Мощные американские корпорации, осуществляя операции по межстрановому разделению трузл, не нуждались в государственной поддержке в Канаде. Со своей е троны канадские фирмы, усматривая реальную выгоду от роли «младшего партнера» американских корпораций, не апеллировали к своему государству, требуя «защиты» от американской экономической экспансии. Обе стороны получали выгоды от такого тесного торгово-экономического и производственного сотрудничества на пазе континентального разделения труда¹.

Одним из первых двусторонних соглашений в области производного сотрудничества двух стран стал «план Эббота» (1947), це-

¹ См.: *Хасбулатов Р.И.* Канада: Государство и монополии. М., 1977.

лью которого было стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики. Позже, в 1959 г., США и Канада заключили Соглашение о совместном военном производстве, которое способствовало внедрению американских стандартов в канадское производство военной техники¹. Началом следующего этапа развития двусторонних отношений между США и Канадой послужило заключение в 1965 г. соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, которое, в свою очередь, стимулировало интеграцию и многих других отраслей².

Линия на организацию торгово-политического объединения США с Канадой начала активно проводиться Вашингтоном с конца 1970-х гг. Первоначально речь шла лишь об оформлении энергетического союза трех стран, однако конгресс принял директиву в адрес президента США в законе 1979 г. «О торговых соглашениях», предложив изучить перспективы создания Североамериканской зоны свободной торговли. Конечно, такое решение не было неожиданным для правительства, которое, собственно, и подготовило его.

В сентябре 1988 г. после нелегких трехлетних переговоров было подписано Американско-Канадское соглашение о свободной торговле. В соответствии с ним в течение предстоящего десятилетия между США и Канадой должна была сформироваться зона свободной торговли. В это десятилетие динамика торгово-производственных связей между двумя странами приобрела особый размах. И в этот же период в США, при поддержке деловых кругов Канады, тщательно изучали возможности расширения сферы действия двустороннего соглашения, распространив его на Мексику.

Американско-канадско-мексиканское соглашение о свободной торговле 1994 г. (НАФТА) (North American Free Trade Area — NAFTA). Цели: каждая из трех стран, подписывая в 1992 г. Соглашение о зоне свободной торговли (которое готовилось целое десятилетие), рассчитывала получить определенные выгоды: это и расширение рынка сбыта продукции (Америка и Канада), и сокращение издержек производства, и задачи увеличения прибыльности современных сфер производства (ИКТ), и подтягивание национального производства до современного уровня, и смягчение вопросов безработицы (Мексика), и подготовка к более широкой континентальной интеграции (США) и т.д. Интересно и то обстоятельство, что за основу соглашения было взято уже действующее,

¹ См.: Милейковский А.Г. Англо-американские противоречия в Канаде после Второй мировой войны. М., 1956.

² Сущенко В.В. Монополистический капитал Канады. М., 1964.

III Американско-канадское соглашение (1988) о свободной торговле. Подписанное тремя странами в 1992 г., соглашение вступило в силу с января 1994 г. после его ратификации парламентами стран. Рассмотрим кратко его базовые сегменты, которые включают следующие цели:

- способствовать инвестициям и торговле путем устранения как традиционных, так и нетрадиционных торговых барьеров;
- облегчать доступ иностранных инвесторов на внутренний рынок путем расширения возможностей инвесторов при одновременном ограничении государственного регулирования;
- в осуществлении политики либерализации в большей мере увязывать стимулирование роста занятости и осуществление реформы в сфере социальной политики с задачами поддержки экспорта;
- проводить более эффективное разрешение торговых споров с помощью специально созданных механизмов.

Новая континентальная система. Североамериканское соглашение о свободной торговле формально означало возникновение единой континентальной системы, охватывающей три национальные экономики. Оно касалось не только либерализации торговли, сокращения и последующей отмены тарифных и нетарифных барьеров в течение 15 лет. Соглашение затронуло широкий круг вопросов инвестирования, либерализации сферы услуг, прав на интеллектуальную собственность. Принятые дополнительные соглашения по экологическому и трудовому сотрудничеству расширили круг договоренностей, ш.тели интеграционный процесс за пределы собственно экономических и производственных факторов, которые, однако, имеют серьезное значение для всех стран.

В первом Североамериканском соглашении по сотрудничеству в сфере окружающей среды (*North American Agreement on Ecological Cooperation — NAAEC*) были установлены экологические стандарты, правила контроля по их соблюдению и определены механизмы разрешения споров. В 1993 г. учреждена Комиссия по экологическому сотрудничеству НАФТА, в рамках которой действовали рабочие группы по секторам, таким, как, например, транспортировка опасных продуктов. Подобные экологические положения в международной практике большая редкость, это удачный пример международного сотрудничества.

Весьма важным представляется второе Североамериканское соглашение по трудовому сотрудничеству (*North American Agreement on Labor Cooperation — NAALC*, 1994). Как указано в его преамбуле, соглашение направлено на создание «новых возможностей для занятости и улучшения условий труда и жизненных стандартов», а также за-

щиты и развития прав трудящихся в разных регионах НАФТА. Исполнительным институтом, ответственным за выполнение решений и принципов соглашения, является Трехсторонняя комиссия по трудовому сотрудничеству.

Всеми тремя странами созданы Национальные административные службы для расследования нарушений в выполнении соглашений, а также для развития связей, анализа политики каждой страны и всестороннего взаимодействия. Таким образом, речь идет о внушительном механизме, имеющем властные полномочия. Это серьезный прецедент, поскольку американская система регулирования традиционно строилась таким образом, что *предпочтение отдавалось свободному рынку перед вмешательством государства*. В связи с мощным интеграционным процессом, имеющим континентальный масштаб, происходит усиление наднационально-властного государственного элемента регулирования по сравнению с традиционным частным (свободным) рынком.

Серьезную роль играет специальный механизм решения межгосударственных торговых конфликтов и споров. Собственно, этому межгосударственному механизму разрешения конфликтов и споров в рамках специальных комиссий принадлежат большие полномочия в области регулирования новых отношений. Этот механизм включает тщательно разработанные положения, в том числе арбитражные нормы в области континентальной торговли и финансов. Аналитики США и Канады указывают на то, что эта, безусловно, новаторская практика уже привела к изменениям некоторых первоначальных правил и положений, разработанных для НАФТА, которые оказали непредвиденный эффект из-за недооценки сторонами в начальный период целого ряда вопросов в новой континентальной экономической системе. Созданный НАФТА механизм разрешения конфликтов и споров существенно повлиял на процесс принятия решений тремя правительствами, в том числе для предотвращения дискриминационных действий в торговле, установления пошлин, демпинговых мер и т.д.

Трансформации. Многочисленные мероприятия по либерализации движения капитала, введенные согласно требованиям НАФТА, оказали позитивное воздействие на инвесторов и их поведение — во всех трех странах началось деловое оживление вследствие притока капитала, как взаимного, так и внеконтинентального, из Евросоюза, Японии, Китая и других стран. Быстро стал возрастать объем иностранных инвестиций в Мексике. Одновременно в Мексике оправдались опасения, что местным компаниям будет трудно конкурировать с компаниями из США и Канады, особенно в сельском хозяйстве, где уже возникли серьезные противоречия. Конечно, Мексика получи-

ин значительные выгоды от вступления в НАФТА, в том числе в виде роста поступлений иностранного капитала, в первую очередь из < США. Так, по объему прямых иностранных инвестиций, имеющих первостепенное значение для развития производства, в 1990-х гг. и в первые годы XXI столетия Мексика оказалась среди ведущих стран латинской Америки. Если в 1986—1993 гг. в страну поступало в среднем за год 3,2 млрд долл., то в 1994—2004 гг. этот показатель в среднем в 1,5 раза увеличился до 4,8 млрд долл. (включая кризисный период в американской экономике, начавшийся в 2001 г.). И в 2002 г. американские инвестиции в Мексику уменьшились до 1,5 млрд долл., но в 2003 г. они возросли до 4,6 млрд долл., в 2004—2005 гг. — до 12,5 млрд долл.¹

В то же время участие в НАФТА налагает на Мексику целый ряд обязательств. По сельскохозяйственным продуктам она заключает двустороннее соглашение с США и Канадой — с каждой в отдельности. Чтобы облегчить доступ высокотехнологичной продукции северных партнеров на свой рынок, Мексика полностью отменила прежнюю 20%-ную пошлину на компьютеры американского и канадского производства. Пошлины на аналогичную продукцию из третьих стран сохраняются: они будут постепенно снижаться до 3,9%. Когда, полагали теоретики соглашения, поможет северным партнерам вытеснить с мексиканского рынка дешевую японскую и южнокорейскую технику, однако этого не произошло. Далее, в течение 10 лет Мексика в целом отменила большинство ограничений на импорт автомобилей, что позволило американским автомобильным корпорациям расширить их сбыт. Кроме того, с 1994 г. в Мексике введен закон, расширяющий возможности иностранных инвесторов. Во многих отраслях промышленности и сельского хозяйства иностранному разрешается вкладывать капиталы в «любых пропорциях». Правда, долевое участие иностранцев в разведке и добыче энергоносителей и радиоактивных руд, транспортной и коммуникационной инфраструктуре пока ограничено. Мексика также приняла обязательства отменить ограничение на иностранное участие в банках и страховых компаниях. Ожидалось, что, когда это произойдет, американский и канадский финансовый капитал «захватит» банковскую систему Мексики, но этого не случилось. Вместе с тем реальное укрепление банковской системы страны усиливает связи между трехсторонними системами стран.

¹ См.: UNCTAD. World Investment Report 2005: Transnational Corporation and the Internalization of R and D. Annex table B1. New York, Geneva, 2005.

НАФТА представляет собой крупнейший торговый блок, совокупный ВВП стран — участниц НАФТА составляет 32,3% мирового валового продукта (МВП), или 13,7 трлн долл. Европейский союз, на долю которого приходится 26,7% МВП, значительно отстает. Даже если прибавить к имеющемуся совокупному объему ВВП 15 стран ЕС, ВВП 10 новых стран — участниц ЕС (май 2004 г.), эта цифра увеличится с имеющихся 8,2 трлн долл, до 8,6 трлн долл. Таким образом, ЕС значительно отстает по этому показателю от НАФТА. Азия, несмотря на то что не представляет собой формального торгового блока, имеет множество торговых взаимосвязей, что находит свое отражение в высоком уровне внутрорегиональной торговли — на ее долю приходится 25% МВП. В целом эта экономическая «триада» производит 86% мирового ВВП (см. рис. 13.1).

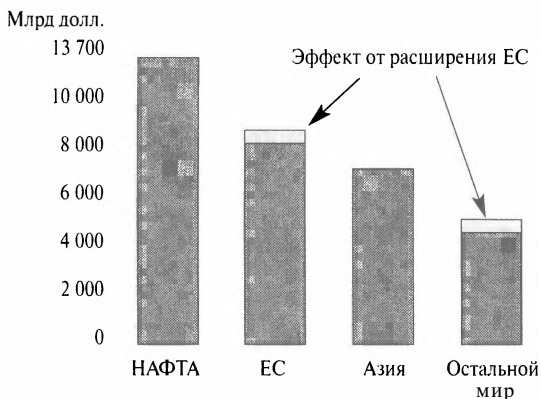


Рис. 13.1. Региональные торговые группы; ВВП в 2004 г.

Как видно из рис. 13.1, НАФТА по объему ВВП превосходит все остальные группы (их, собственно, всего две, сравнимые с НАФТА) за счет США. Что касается объема торговли, то здесь безусловный лидер — ЕС: на его долю приходится 37,3% мирового экспорта и 39,4% мирового импорта. Для сравнения: у НАФТА эти показатели составляют 18,8 и 24,7% соответственно. НАФТА занимает второе место после ЕС по объемам импорта и третье место по экспорту, намного опережая по этому показателю весь остальной мир (см. рис. 13.2).

Известно, что США и Канада являются крупнейшими в мире торговыми партнерами: ежедневно границу в обоих направлениях пересекают товары и услуги на суммы около 2 трлн долл. Для сравнения: Россия со всеми странами мира ввозит и вывозит товаров и услуг на сумму, равную почти 400 млн долл, в день. Канадо-американская тор-

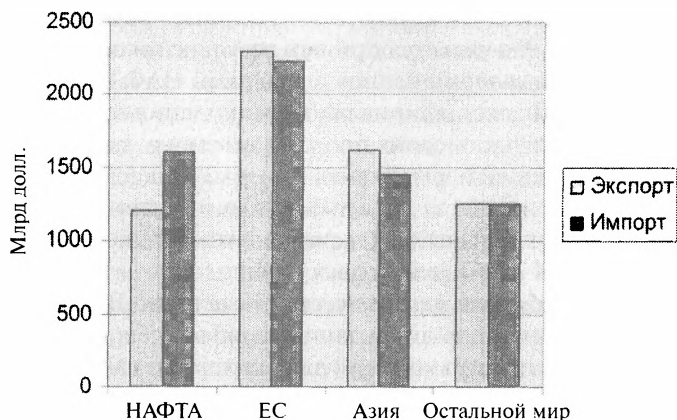


Рис. 13.2. Региональные торговые группы: экспорт и импорт, 2003 г.

ювя начала заметно расти с момента вступления в силу Соглашения о свободной торговле между США и Канадой в 1989 г., т.е. задолго до вступления в силу соглашения о создании НАФТА. Это свидетельствует о зрелости торговых отношений между этими странами. Многие экономисты отмечают, что НАФТА — это, по сути, соединение грех имеющихся двусторонних договоров о взаимной торговле и их полная унификация, т.е. соглашение о создании НАФТА отчасти закрепило в одном документе все двух- и трехсторонние договоры.

Следует отметить, что Канада развивала торгово-производственные отношения с Мексикой задолго до создания ЗСТ — ее корпорации, тесно связанные с американскими ТНК, действовали в самых разных отраслях мексиканской экономики начиная с 1960—1970-х гг. Особый импульс этим отношениям, безусловно, придало формирование континентальной зоны свободной торговли.

Канадо-мексиканская торговля ускоренно возрастала на всем протяжении последнего десятилетия, об этом свидетельствует удвоение объемов экспорта. Наибольший рост пришелся на долю импорта, он вырос приблизительно в 5 раз. Экспорт Канады в Мексику оставался относительно небольшим — 3,6 млрд долл, в 2005 г., или 0,7% общего объема экспорта. Одновременно Мексика становится одним из важнейших источников канадского импорта, составляющего более 14 млрд долл, (или 3,1%) в 2005 г. (в основном сырье, одежда, некоторые промтовары, комплектующие).

С 1990 по 2005 г. объем мексиканского экспорта в США увеличился почти в 8 раз. Например, экспорт одежды вырос более чем в 54 ра-

за, продукции сельского хозяйства — в 4 раза, промышленных изделий — в 2,5 раза. Это является прямым результатом соглашения о ЗСТ, так как после объявления планов о создании НАФТА многие производители, не дожидаясь официального вступления соглашения в силу, стали перемещать часть своих производственных мощностей на территорию Мексики или расширять уже имеющиеся. Низкая оплата труда в Мексике является сильным стимулом для переноса производств из США и Канады в Мексику, а также размещения филиальных предприятий ТНК из этих двух стран.

Действия в области экономической политики. В рамках НАФТА происходит постепенная ликвидация тарифных барьеров; снимается большинство других ограничений для экспорта и импорта (кроме определенной номенклатуры товаров — сельхозпродукции, текстиля и некоторых других); создаются условия для свободного движения не только товаров, но и услуг, капиталов, профессионально подготовленной рабочей силы. Стороны договорились о необходимых мероприятиях по защите интеллектуальной собственности, гармонизации технических стандартов, санитарных и фитосанитарных норм. Документ содержит обязательства сторон относительно создания механизма по разрешению споров (антидемпинг, субсидии и др.), которые неминуемо будут сопровождать начальный период становления организации. Следует отметить, что Соглашением не предусматривается «прямое решение» проблем, относящихся к социальной сфере, таких, как безработица, образование, культура и т.д., хотя очевидно, что интеграция затронет эти аспекты развития.

Задачи Соглашения. Задачи трехстороннего Соглашения состоят в том, чтобы ускорить процесс формирования на Североамериканском континенте самого крупную в мире по территории и экономическому потенциалу регионального хозяйственного комплекса, объединяющего три страны с общей численностью населения более 350 млн человек. Ведущие компании континента рассчитывали соединить финансовые, научно-технические и предпринимательские потенциалы США и Канады с важнейшим фактором конкурентоспособности — низкими издержками производства, характерными для условий Мексики. Другое направление развития — ускорение процесса либерализации товарообмена с Мексикой, поскольку в канадо-американской торговле барьеры к моменту подписания соглашения НАФТА уже были устранены в результате длительного сотрудничества.

Соглашением предусматривалось освободить от ограничений торговлю готовыми изделиями. Уже в 1994 г. пошлины во взаимной тор-

и жле промышленными и продовольственными товарами были снижены на 60%. На рынках энергоресурсов, сельскохозяйственных товаров, автомобилей и текстиля были предусмотрены основные либерализационные мероприятия; они главным образом касались Мексики.

По прошествии десятилетия после подписания НАФТА во всех Ирсх странах подводятся определенные итоги. Отмечая несомненные успехи, аналитики вскрывают слабые места и конечно же находят сторону, которая, по их мнению, выиграла больше других, и это Америка. И канадцы, и мексиканцы упрекают Америку в том, что она препятствовала выработке совместного режима применения мер юрговой защиты, т.е. антидемпинговых и компенсационных пошлин. По мнению Оттавы, это является основным препятствием для доступа канадских товаров на американский рынок.

И в Канаде, и особенно в Мексике недовольны положением Соглашения, по которому признается право компаний, осуществляющих инвестиции в страны — члены НАФТА, требовать в судебном порядке компенсаций в случае введения мер, равнозначных национализации или экспроприации их собственности. Дело в том, что иностранные компании и суды трактуют это положение чрезмерно расширительно, приравнивая к национализации и экспроприации различные действия власти, которые осуществляются при проведении экономической политики правительства¹.

Имеются и другие аспекты Соглашения, которые вызывают недовольство участников. Например, в Мексике упрекают американскую страну в том, что, требуя, в соответствии с Соглашением, от правительства отказа в традиционной помощи мексиканским фермерам и изрядно преуспев в этом своем требовании, правительство США в то же время продолжает оказывать значительную финансово-кредитную помощь своим фермерам, способствуя тем самым разорению множества более слабых (по сравнению с американскими) фермеров Мексики, которые не выдерживают конкуренции на объединенном рынке.

13.8. Другие интеграционные образования в Америке

(Страны Южного полушария охвачены многочисленными интеграционными объединениями, которые действуют с разной степенью эффективности.

¹ См.: *Колкова Е.Г.* Канада—США: на пути к таможенному Союзу? // США и Канада, 2004. № 5. С. 32.

• В 1960 г. был подписан «Договор Монтевидео» между почти всеми странами Латинской Америки о создании Латиноамериканской зоны свободной торговли (ЛАСТ). Эта организация в 1980-е гг. сменила Латиноамериканскую ассоциацию интеграции (ЛАИ). Какой-либо серьезной активности в плане осуществления континентальной интеграции ЛАИ не проявила. Возможно, данное обстоятельство наложило свой отпечаток на появление целой группы интеграционных организаций в этом регионе.

• *Андский пакт* объединяет Боливию, Венесуэлу, Колумбию, Перу, Эквадор. Эти страны создали экономический пакт еще в 1970-е гг., однако долгие годы он практически бездействовал и лишь в последние годы наметилось его оживление. США поддержали эту организацию, подписав с ней соглашение о преференциях, возможно, это решение также повлияло на возрождение организации.

• *Общий рынок стран Южного Конуса — МЕРКОСУР* включает Бразилию, Аргентину, Боливию и Уругвай. Как отмечают аналитики, эта группа стран действует энергично в направлении создания региональной зоны свободной торговли. В частности, было снято большинство таможенных и иных протекционистских барьеров во взаимной торговле.

• *Центральноамериканский Общий рынок объединяет Гватемалу, Коста-Рику, Никарагуа и Сальвадор.* В соответствии с принятыми решениями формально сформирована зона свободной торговли и в каждой из стран была предусмотрена ликвидация пошлин, а также введение ограничительных торговых тарифов в отношении третьих стран.

• *Карибское сообщество (КАРИКОМ)* объединяет 14 англоязычных стран Карибского бассейна. Все эти островные государства, бывшие колонии Великобритании, являются достаточно развитыми странами, ориентирующимися на рынок США и в определенной степени Англии. Они мало связаны между собой экономически и справедливо считают, что укрепление торгово-экономических отношений между близкими соседями-странами принесет им определенные выгоды. Поэтому в качестве основной поставлена задача увеличить товарный оборот между странами Сообщества, тем более что оно уже ранее ввело в действие Соглашение о единых внешних тарифах в области торговли товарами и услугами. Эта группа стран особенно сильно пострадала во время спада экономики США в 2001—2002 гг. По опубликованным данным Международной торговой комиссии, за 2002 г. экспорт этой группы стран в США упал на 27,7% — с 9,6 млрд долл. в 2001 г. до 7,6 млрд долл. в 2002 г. Однако в 2003 г. этот показатель увеличился до

К,4 млрд долл.¹ В 2004—2005 гг. эта группа островных стран развивается устойчиво, возрос их объем торговли с США, увеличилась взаимная торговля². Это касается также и МЕРКОСУР.

Резюме

- Во всех развивающихся странах достаточно динамично развиваются интеграционные процессы, хотя и с разной интенсивностью, с использованием как общих методов, подходов и форм, так и специфических инструментов, свойственных данному региону.

- Центр мировой экономической динамики переносится в Азиатско-Тихоокеанский регион (АТР). В Азии активно развивается Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии. Более обширный регион представлен в Азиатско-Тихоокеанском совете, который также ставит перед своими участниками задачи экономической интеграции к 2020 г. В последний период в Азии предпринимаются определенные меры для создания интегрированной группы государств в рамках Восточноазиатского сообщества, которое объединило бы страны ЛАТЭС, Китай и Японию.

- Целый ряд интеграционных образований создан арабскими странами: Союз арабского Магриба, Совет арабского сотрудничества, Союз сотрудничества арабских государств Персидского залива. Их деятельность сильно дифференцирована и непосредственно связана с внутренней и политической ситуацией.

- Около 15 различных интеграционных объединений действуют в Африке. В Западной Африке — Экономическое сообщество Западной Африки (ЭКОВАС), Западноафриканское экономическое сообщество КЭТАО, Союз стран бассейна реки Ману, Экономический и валютный союз (УОАЭС); в Восточной и Южной Африке — Общий рынок (КОМЕСА), Восточноафриканское сообщество; Южноафриканское сообщество развития (САДК); в Центральной Африке — Таможенный и экономический союз (ЮДЕАК), Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки (СЕМАК), Экономическое сообщество центральноафриканских государств (ЕЦАЭС), Объединение стран Центральной Африки и Великих озер.

¹ См.: *Guil J. Implement of ATRDEA Changes Composition of Import Under ATPA in* 'nil // International Economic Review. November/December 2003. P. 34.

² См.: International Economic Review. January/February 2006. P. 17—18.

• Значительное число интеграционных групп сформировано в Латинской и Центральной Америке. Континентальной организацией является Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ), Южный Конус объединяет ряд стран юга континента, Андский пакт - страны по периметру Андов, МЕРКОСУР — группу стран центральной части континента.

• Положение большинства народов развивающихся стран остается удручающим, особенно когда мировая экономика испытывает спад и спрос на продукцию импорта стран сокращается, а инвестиционные капиталы, которые и в условиях высокой деловой конъюнктуры не особенно значительны, резко падают. Сложность экономического и социального положения в наименее развитых странах вызывает необходимость тщательного изучения современной социально-экономической ситуации, разработки конкретных программ развития применительно к их условиям.

• При этом особую роль играет формирование адекватной стратегии интеграции этой группы стран в региональном и континентальном разрезах, с учетом международного разделения труда и потребностей мирового рынка в их сырье и аграрной продукции. Разработке такой стратегии должен предшествовать комплексный анализ всего многообразия социально-экономических аспектов функционирования как континентальной экономики, так и параметров и критериев национальных экономик РС. В процессе создания региональных торгово-экономических организаций ВТО настаивает на выполнении следующих принципов:

— переходный период, включающий гармонизацию национальных экономик, не должен превышать 10 лет и иметь четкий график либерализации торговли в отдельных отраслях;

— либерализация торговли на условиях режима наибольшего благоприятствования (РНБ) должна предшествовать либо сопровождать образование новой интеграционной группировки, особенно если изначально тарифы являются высокими;

— общий таможенный тариф, вводимый в рамках таможенного союза, не должен превышать самый низкий тариф, существовавший в стране с самым низким тарифом соответствующей отрасли, если даже это самый низкий тариф в рамках РНБ;

— правила приема новых членов в интеграционные объединения должны быть весьма либеральны и не препятствовать их расширению;

— правила определения страны происхождения товара должны быть прозрачными и не служить целям протекционизма внутри группировки;

— после создания интеграционной группировки антидемпинговые правила не должны применяться в отношении между ее членами.

• Анализ развития торгово-экономической интеграции в Тропической Африке в рамках рекомендаций ВТО проходит в сложных социально-экономических условиях конвергенции национальных хозяйств, подчас существенно отличающихся друг от друга по макроэкономическим параметрам. В этих условиях внутриафриканская торговля могла способствовать становлению и росту региональной системы разделения труда, развитию рынка, особенно в рамках исторически сложившейся региональной структуры хозяйства. Возможно, африканским странам следует активно использовать такие интеграционные механизмы, как ликвидация таможенных пошлин и другие фискальные меры, а также введение льготных тарифов на товары местного производства.

• С развитием внутриафриканской торговли происходит постепенная переориентация взаимной торговли приграничных стран с товаров иностранного производства на местную продукцию, т.е. имеет место эффект «отклонения торговли» (trade diversion), который выражается в переключении спроса и, соответственно, потребления от производителя за пределами интеграции, имеющего более низкие издержки, к производителю, имеющему более высокие издержки, но находящемуся в рамках интеграции.

• Это свидетельствует о пользе отмены торговых ограничений, особенно для соседних стран, когда затраты на транспортировку и хранение товаров относительно невелики, а значит, доля пошлины в стоимости товара может быть незначительной. Торговля стран Африки южнее Сахары в рамках региональных группировок играет важную роль не только в укреплении их экономического положения, но и в развитии более глубокой экономической интеграции.

• Действующие в настоящее время на территории субрегиона экономические и валютные союзы сформировались на базе торгово-экономических образований. Межгосударственная торговля стран — участниц региональных группировок способствует определенному структурному преобразованию их хозяйства, являясь важным инструментом создания регионального рынка.

• Наиболее эффективным образованием рассматривается сравнительно новая интеграционная группа трех стран Северной Америки — США, Канады и Мексики. Эта группа формировалась в условиях, когда идеи глобального либерализма стали важной частью политики и национальных государств, и международных организаций. Формирующаяся интеграционная организация НАФТА была

создана на базе этих принципов. Организаторы столкнулись с необходимостью наднационального регулирования и экономических, и трудовых, и экологических проблем. Соответственно, они были вынуждены отказаться от теории в пользу прагматических соображений и создать наднациональный механизм регулирования интеграционных процессов и разрешения возникающих при этом споров (переход от частно-корпоративной модели к институциональной модели интеграции).

- В настоящее время активно продолжается работа по созданию единой зоны свободной торговли «двух Америк». Очевидно, что создание такой зоны, с одной стороны, есть результат естественного развития процессов МРТ и интернационализации хозяйственной жизни; с другой — ответ на вызов Евросоюза, энергично расширяющего единое экономическое пространство и в мае 2004 г. увеличившего число своих членов с 15 до 25 стран; наконец, стремление обеспечить лидерство в непрерывно идущем процессе глобальной интеграции.

- Для повышения уровня интеграционного процесса между странами Латинской Америки, как представляется, необходимо развитие современной материально-технической базы. Переплетение капитала, торговых потоков, рабочей силы, взаимодействие культурного общения людей — все это в регионе достигло высокого уровня, уступая, возможно, только странам Западной Европы. Основная проблема — это вопрос о возможности полноценного партнерства в интеграционных объединениях стран, которые находятся на разных ступенях индустриально-экономической зрелости, на разных «стадиях роста» (по У. Ростоу). Очевидно, с таких позиций 10-летний опыт трехстороннего интеграционного сотрудничества в рамках НАФТА — двух наиболее развитых в мире стран и одной крупной развивающейся страны — дает более чем исчерпывающий ответ на этот далеко не простой вопрос.

- Однако имеется еще и другой, не менее важный опыт из истории создания Европейского союза, который почему-то остается в стороне от внимания экономистов-теоретиков. В частности, когда в рамках ЕЭС приняли решение о присоединении к Сообществу, например, Португалии, было очевидно, что по многим ведущим параметрам она не только не соответствует критериям Сообщества, но и является в значительной степени *развивающейся страной* (при всем «славном» колониальном прошлом и бывлом статусе европейской державы). Уровень промышленно-экономического развития страны приблизительно соответствовал современному уровню ее бывлой колонии — Брази

ши. Можно перечислить и иные признаки, но ограничимся приведенными суждениями.

- Возможно, все это учитывалось, когда в ноябре 2003 г. министры И американских государств одобрили Декларацию о создании *Зоны тйюдной торговли Америк (АЛКА) (Free Trade Area of The Americas — I / AA)*. В Декларации было подчеркнуто намерение окончательно запершить переговоры о внутриконтинентальной торговой интеграции

- ▶ vi и варю 2005 г. Созданы рабочие группы для проработки отдельных рунных вопросов интеграции, составлен подробный план различных мртнизационных действий, включая международные конференции.

< />шако существующие противоречия между странами континента за полняют продвижение этого глобального проекта.

- В контексте этого проекта важным звеном торговой политики < 111А становятся двусторонние переговоры. В декабре 2003 г. США ыключили коллективное соглашение с четырьмя странами Центрам,ной Америки — Гватемалой, Гондурасом, Никарагуа и Сальвадором о предстоящем создании *Центральноамериканской зоны своппной торговли (CAFTA)*. Продолжаются аналогичные переговоры с ірві ими странами континента и их интеграционными группами, с ними заключаются соответствующие соглашения о сотрудничестве.

- Особенностью заключаемых соглашений последнего времени ининется расширение их сферы деятельности. Помимо торговли товарами они, как правило, непосредственно касаются вопросов услуг, пньектов интеллектуальной собственности, инвестиций, деятельнос- III иностранных корпораций и иных вопросов, которые ранее оставашь за пределами собственно торговых соглашений (включая передвижение рабочей силы).

Контрольные вопросы

1. Каковы особенности формирования интеграционных процессов в странах И >і о-Восточной Азии и Тихого океана? Можно ли утверждать, что развивается процесс глобальной интеграции, вовлекающий все страны мира, или речь идет и ра иональных явлениях, несмотря на территориальную масштабность?

2. АСЕАН: цель создания, количество стран-учредителей и процесс расширения; органы ассоциации. В чем конкретно проявились преимущества ■ иииншия ассоциации? Внутренняя торговля стран-членов, взаимный приток ».и ми ала и т.д.

1. Ассоциация регионального сотрудничества Южной Азии: цели ассоциации, члены-учредители. Достижения и неудачи. Характер взаимной торговли и инвестиции стран в ассоциации.

4. Организация азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Состав, цели и устав организации. Можно ли считать АТЭС интегрированной группой или это своеобразный «клуб» стран Тихоокеанского бассейна, форум для заявлений политиков? Чего не хватает этой организации, чтобы называть ее интеграционной группой?

4. Интеграционные процессы в регионе арабских государств: Лига арабских стран, Союз арабского Магриба, Совет арабского сотрудничества, Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива. Особенности каждой из этих групп: состав участников, цели, уставные задачи. Какие из этих групп оказались дееспособными, какие — нет, если нет, то почему? Арабские банки и фонды развития, действующие за пределами арабских стран (характеристика их деятельности). Какова их эффективность?

5. Интеграционные процессы в Африке. Интеграционные группы в Западной Африке. Интеграционные группы в Восточной и Южной Африке. Интеграционные группы в Центральной Африке. Каковы особенности интеграционных процессов на Африканском континенте, в каждом из регионов Африки? Почему одни интеграционные группы действуют успешно, другие — нет?

6. Интеграционные процессы в Северной и Южной Америке и островных странах Карибского бассейна. Какие интеграционные группы образованы и этом регионе (их состав, время образования, уставные задачи)? В чем специфика интеграционной группы НАФТА? Какие свойства отличают эту группу от всех остальных интеграционных групп? В каких из них реально развивается интеграционный процесс через торговлю, капитал, рабочую силу, в каких эти процессы имеют замедленный характер? Почему МЕРКОСУР (или страны Южного Конуса) считаются успешной интеграционной группой? Каковы перспективы создания «двух Америк» (ФТАА)? Каков общий замысел этой всеамериканской торговой зоны. Имеются ли позитивные результаты в осуществлении проекта? Мыслится ли он как противовес Объединенной Европе и идее создания Великого восточного экономического сообщества (Япония — Китай — АСЕАН)?

Темы рефератов

1. Причины интеграционных процессов в экономическом развитии стран мира.

2. Анализ состояния региональных интеграционных образований в современном мире.

3. Анализ двух типов интеграции — СЭВ и ЕС. В чем причины провала социалистического типа интеграции и успешного развития западноевропейской интеграции?

- 1. Интеграционные объединения в странах Латинской Америки и Карибского бассейна.
- 2. Интеграционная группа в Северной Америке: успехи и неудачи. Перспективы глобального интеграционного проекта «двух Америк» (ФТАА).
- 3. Интеграционные группировки в странах Азии.
- 4. Интеграционные группировки в странах Африки и зоне арабских стран.
- 5. Интеграционные группы в Евразии (СНГ и др.). Проблемы и перспективы.

Литература к разделу III

- Американский ежегодник / Под ред. акад. Н.Н. Болховитинова. М., 2003, т. 11.
- Герчикова И.Н. Международные экономические организации. М., 1998.
- Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России / Под ред. И.П. Фаминского. М., 2004.
- Доклад о мировом развитии. 2003, 2004, 2005. Изд-во Всемирного банка. М., 2003, 2004, 2005.
- Европа. Вчера, сегодня, завтра / Под ред. акад. Н.П. Шмелева, чл.-корр. РАН В.Н. Шенаева и др. М., 2002.
- Европейская интеграция. Большая гуманистическая Европа и культура / Мил ред. проф. Л.И. Глухарева. М., 1998.
- Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: Учебник. М., 2004.
- Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика / Гл. 16., 2004.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Д. Экономикс: В 2 т. М., 1996.
- Международные экономические отношения: В 2 т. / Под ред. проф. Г.М. Хасбулатова. М., 1991.
- Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Е.М. Смитиенко. М., 2004.
- Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. проф. П.И. Еыбалкина. М., 1999.
- Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С. Кофманова. М., 2003.
- Обзор мирового экономического и социального развития. Экономический и Социальный Совет ООН. Женева, 2000—2005.
- Организация Объединенных Наций: Основные факты. М., 2000.
- Потапов М.А. Внешнеэкономическая модель развития стран Восточной Азии. М., 2004.
- Самуэльсон П. Экономика: В 2 т. М., 1997.
- Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения. М., 2003.

Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 1994.

Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. Теория, принципы, политика: В 2 т. М., 2001.

Ходов Л.Г. Государственное регулирование национальной экономики. М., 2005.

Шен Ли Цзи, Казаринова О.В. Экономические реформы в Китае. М., 2002.

Экономика Европейского союза: Учебник. М., 2003.

Экономическая история мира. Европа: В 3 т. / Под ред. проф. М.В. Коноптова. М., 2004—2005.

Экономическая энциклопедия / Гл. ред. акад. Л.И. Абалкин. М., 1999.

РАЗДЕЛ IV

Международная торговля и торговая политика

Глава 14

*Внешнеэкономические связи
и экономическая дипломатия*

Глава 15

*Платежный баланс и внешнеэкономические
связи страны*

Глава 16

*Современная международная торговля:
теории и развитие*

Глава 17

*Деловой и туристский сектор в современной
международной торговле*

Глава 18

Цены в международной торговле

I ЛАВА 14

Внешнеэкономические связи и экономическая дипломатия

Мл. Международное торгово-экономическое сотрудничество:
исторический аспект

Понятие международного торгово-экономического сотрудничества.

Мі смирное или международное торгово-экономическое сотрудничество — это весь объем торговых, производственно-экономических, финансовых связей и отношений в глобальном разрезе, а также связей и отношений в области передвижения за пределами национальных границ рабочей силы, интеллектуальных товаров и услуг. Все эти многочисленные связи и отношения образуют сложнейший глобальный комплекс, который именуется международным торгово-экономическим сотрудничеством. Данное определение предстает более широким и емким, чем традиционное «международная (или всемирная) торговля», хотя каких-либо принципиальных различий не вносит.

Исторический аспект: эволюция. На протяжении столетий происходит эволюция развития международного сотрудничества от простых форм (торгового обмена на двусторонней основе) к сложным формам и видам глобального сотрудничества. *Международное экономическое сотрудничество (МЭС) как продукт цивилизации является исторической и экономической категорией.* Оно уходит своими корнями к ранним этапам древней человеческой деятельности, когда различные соседские племена совершали обменные сделки, или операции, что уже можно рассматривать в качестве *первичных форм внешних хозяйственных связей.*

Ни первичные хозяйственные связи (и отношения по поводу этих связей) постепенно эволюционируют и трансформируются в новое качественное состояние с появлением и развитием государства, а своего классического состояния (до появления «машинной цивилизации») они достигли в период расцвета Римской империи. Не случайно римская публичная и

частная отрасли права получили свое практически абсолютное завершение в греко-римской цивилизации. Римское право имело такое универсальное значение, что оно было востребовано европейской цивилизацией спустя тысячелетие, когда наполеоновские войны смели остатки феодальных отношений в Западной Европе и открыли простор для развития капиталистических отношений. Можно только сожалеть, что этот процесс не затронул в те времена Россию, развивавшуюся в рамках тоталитарного самодержавия и специфических русско-азиатских форм феодальных отношений.

Интенсивные торговые связи были характерны и для Арабского халифата в период расцвета; он объединил в пределах гигантской империи сотни государств и княжеств — от Китая и Индии до Испании и Юга Франции. Между городами империй непрерывным потоком, днем и ночью, шли торговые караваны.

Торгово-экономические и культурные достижения Китая, Индии, Малой Азии и античного мира, органически освоенные в те времена арабско-мусульманским Востоком, способствовали его ускоренному развитию на протяжении долгих столетий. Даже доступ к античному наследию Запад получал от Востока: выдающиеся труды древних греков и римлян вначале были переведены на арабский язык, а затем с арабского — на европейские языки. В интенсивные торгово-экономические связи Арабского халифата были вовлечены крупнейшие мегаполисы Востока: от Ближнего Востока до Эфиопии, Китая, Испании и Франции, Средней Азии, Кавказа, Скифии, вплоть до Поволжья.

Вековые крестовые войны и походы, которые велись по политико-религиозным соображениям феодальными правителями Европы и Ватикана якобы за «гроб Господень в Иерусалиме», а на самом деле с целью захвата процветающих государств, их подчинения и грабежа богатств, привели к разложению арабской цивилизации. Одновременно эти войны способствовали закреплению самых отсталых форм феодализма в Европе, ее цивилизационной ограниченности, длительным междоусобным войнам феодальных правителей.

Торгово-экономические связи мира оказались отброшенными на столетия, ко временам, предшествовавшим эпохе Александра Македонского. Конечно, в недрах феодальных обществ развивались и позитивные начала, которые, собственно, привели к Великим географическим открытиям, наиболее впечатляющими из которых были открытия Колумба и Америго де Веспуччи, а также дальние плавания Магеллана, установлению регулярных сообщений между всеми континентами все это дало *объективную базу для последующего объединения всего мира посредством единых торгово-экономических связей.*

Однако лишь разложение феодализма, мощные удары по которому нанесли наполеоновские войны, способствовало окончательному переходу от натурального хозяйства к товарно-денежным отношениям, что привело к развитию национальных товарных рынков и, соответственно, подталкивало к обмену товарами за пределами национальных утиц. Эти глубинные производственно-экономические процессы • мособствовали развитию международного обмена, формированию мирового хозяйства и мирового рынка.

14.2. Теоретический аспект внешнеэкономических связей

Понятие. Торгово-экономические, или внешнеэкономические, связи м.шионального государства рассматриваются обычно как производные • чьий страны по отношению к другой (другим) стране (странам), в е (41 шобразных торговых, производственных, финансовых и иных хозяй- • пиенных и организационных отношениях. С такой точки зрения внешне жомические связи выступают как часть международных эконо- мических связей и отношений. Специфической особенностью ииншнеэкономических связей является то, что они непосредственно ч называют» национальную экономику с мировой экономикой, на- циональные экономические отношения — с международными эконо- мическими отношениями. И тем самым они вплетаются в ткань М)(), выступая «первичной», «основной» ячейкой всей сложной си- • ц'мы МЭО, которая надстраивается над национальными внешне- экономическими связями.

Таким образом, как экономическая категория «внешнеэкономиче- | кие связи» представляют собой систему хозяйственных отношений, по шикающих при движении ресурсов между одним государством и други- ми национальными хозяйствующими субъектами. По своей форме это двусторонние отношения, поскольку они ведутся как отношения «одна • трипа — другая страна (страны)». С точки зрения природы связей мееь не существует принципиальной разницы, с каким числом стран ш'лется торгово-экономическое сотрудничество. Эти двусторонние • и ношения охватывают все сферы экономической жизни страны и • иным образом ее производственную, торговую, финансовую обла- • Ш. включая и такие аспекты, как вложение инвестиций, миграция 1ЧИЮЧСЙ силы и др.

(ущность внешнеэкономических связей, их функции. Сущность ВЭС • пк экономической категории проявляется в их функциях. Условно мож но выделить две функции.

• *Первая функция:* организация и обслуживание международной обмена природными ресурсами и результатами труда в их овеществленной и стоимостной формах (готовые изделия, сырьевые товары, полуфабрикаты), выступающими как продукт международного разделения труда. Содержание этой функции состоит в том, что она обеспечивает доведение национального продукта в его вещественной и стоимостной формах, предназначенного для реализации за рубежом, до конкретного потребителя.

• *Вторая функция:* организация трансформации части национального денежного обращения в его международные формы в процессе осуществления внешнеэкономических операций. В результате формируется часть внешнего финансового сектора (для обслуживания торговли и пр.). Содержательной стороной второй функции выступает полное завершение процессов товарно-денежных отношений и обмена денег на продукт МРТ, в результате чего потребительная стоимость, заключенная в продукте, получает международное признание (международный ценовой эквивалент) и соответствующую реализацию.

Так формируется *устойчивый внешнеэкономический (и финансовый) механизм или комплекс обеспечивающий непрерывное движение товаров у услуг и иных продуктов человеческой деятельности из одной страны в другую (другие)*. Конечно, это лишь общая схема, ее составными частями выступает множество «блоков» — изучение зарубежных рынков, потребностей покупателей, ведение переговоров, осуществление договорных процедур и т.п.

Внеэкономические связи и центры силы в мировой экономике. Вся система международных экономических отношений, включая ВЭС, находится в прочной зависимости от их базы — мировой экономики, фундаментальных «опорных точек» мировой экономики в географическом разрезе. С такой точки зрения на всем протяжении экономической истории XIX—XX столетий происходили изменения в соотношении центром силы ведущих экономических держав мира. На первом этапе это была Великобритания, «владычица морей», над территориями которой «ни когда не заходило солнце». С конца XIX в. наметился стремительный закат Британской империи и такое же стремительное возвышение США. Развитие США особенно ускорилось перед началом Первой мировой войны, в ходе ее и в годы, предшествовавшие Великой депрессии 1929–1933 гг. Окончательно закрепились позиции США как ведущей экономической силы мира в ходе и после Второй мировой войны, вплоть до конца XX в. Эти позиции Америка сохраняет в начале XXI в., на нее приходится 30% мировой промышленной продукции, около 25% всей международной торговли и приблизительно 30% мировых инвестиций.

Занимавшая вторые позиции в мировой экономической иерархии Великобритания утратила их окончательно в ходе Второй мировой войны и перестала рассматриваться (как и другие страны Европы) ведущей мировой экономической силой, хотя и сегодня играет важную экономическую и политическую роль в мире, обладая к тому же опытным международным дипломатическим потенциалом. В Европе появился объединенный мировой центр экономической силы — Евросоюз, который стал формироваться с конца 1950-х гг. Полвека Западная Европа «ошавала такой центр силы, каковым он и стал к настоящему времени. Ил Евросоюз (с 15 участниками) в начале XXI столетия приходилось

- к)Ю 30% всей мировой промышленной продукции, 27% международной торговли, экономика ЕС притягивает более 30% мировых валовых
- ши галовложений и т.д. Несколько (хотя и несущественно) укрепился
- кономический потенциал ЕС после вступления в него в мае 2004 г. номы \ членов, особенно в плане территориального расширения.

Одновременно с формированием европейского экономического нгмтра силы на Дальнем Востоке ускоренно росло экономическое мо- | \ тестев Японии; в разные периоды с 1960-х до конца 2005 г. на Японию приходилось 15—20% мировой промышленной продукции капи- и'шстического мира, 15—20% мировой торговли и инвестиций. « мижение темпов экономического роста японской экономики в Г'190-е гг. привело к некоторому уменьшению ее веса в мировой экономике и международной торговле. Тем не менее она является второй •мшомической державой мира, после Америки, а ее позиции в промышленной сфере остаются непоколебимыми.

В глобальном разрезе второй экономической державой мира в по- • кчюенный период был Советский Союз, на который в наивысший т'риод его экономического роста (70-е гг. XX в.) приходилось до 65— ■)%) промышленного производства США, а вместе с другими социа- шегическими странами — до 85%. К концу 1980-х гг. это соотношение (СССР — США) снизилось до 60%, а международная торговля < нистского Союза упала до 20% от американского уровня.

Со времени развала СССР, краха мировой социалистической системы, практически на его обломках стремительно возвышается новый ■| татский центр экономической силы — Китай. На него в 2005 г. при- st шилось около 10% мирового промышленного производства, 15% мир- римой торговли, Китай притягивает более 10% мировых инвестиций. КИР стала четвертой экономической державой мира (после США, Нионии и ФРГ, оставив позади Францию в 2005 г.).

Между этими четырьмя мировыми центрами экономической силы происходит обмен основными потоками товаров, услуг и капиталов. Ин-

тенсивно и устойчиво развиваются экономические связи, а в их взаимоотношениях формируются основные правила экономического повеления стран. Сама устойчивость мирового экономического порядка в перспективе во многом будет определяться состоянием отношений между этими четырьмя центрами притяжения экономического могущества.

Классификация внешнеэкономических связей: реформы, строение и структура. Внешнеэкономические связи с точки зрения классификации достаточно разнообразны, структура их сложная. Формы и типы ВЭС находятся в движении, они изменяются и усложняются, а их число возрастает, что обусловлено усложнением самих мирохозяйственных процессов.

Исторически первичной и простейшей, свойственной, очевидно, еще древним племенам являлась форма простого обмена товаром (копье, каменный, позже металлический нож, продукты питания и пр.) между двумя лицами. Постепенно эта форма усложнялась; если в ходе вооруженного конфликта (или угрозы такового) одно племя облагалось данью в пользу более сильного племени, то передача «товара» требовала уже довольно сложного механизма «организационно-экономических связей».

Такого рода формы хозяйственных связей, видимо, существовали тысячелетиями, дошли они и до наших дней.

С одной стороны, внешнеэкономические связи страны — это одновременно целое направление, которое включает разные формы сотрудничества с другими странами и международными организациями. Соответственно, разнообразны сами формы международного сотрудничества. Прежде всего это сотрудничество физических и юридических лиц (с одним зарубежным или несколькими партнерами одной страны или партнерами двух и более стран), сотрудничество конкретной страны с такими универсальными организациями, как ООН, ГАТТ — WTO и др. Эти формы сотрудничества одновременно могут выступать и как формы внешнеэкономического регулирования в конкретных областях совместной деятельности. Сильнейшее воздействие* на усложнение форм внешнеэкономических связей оказали и оказывают процессы МРТ, которые, в свою очередь, испытывают влияние* современного этапа научно-технического прогресса, включая информационные технологии, например Интернет. Такое воздействие делает более рельефным процесс соединения национальных хозяйственных комплексов с мировым (глобальным) рынком и ускоряет интернационализацию национальных факторов производства. И уже* на мировом рынке, через трансформации и превращения, они (факторы производства) выступают как интегральная часть международ

мию движения капитала (товаров, услуг, инноваций, рабочей силы, финансовых ресурсов).

С другой стороны, через механизм внешнеэкономических связей и рос на товары, услуги, инновации, инвестиционные ресурсы мировой рынка — все это переносится на внутренний рынок другого государства (группы государств). Это вызывает потребность в росте производительных сил, что, в свою очередь, способствует развитию промышленности, сельского хозяйства, торговли, сферы услуг и финансовых учреждений. При этом развитие внутреннего рынка страны ведет к опережению объема предложения над объемом спроса внутри государства, что вызывает расширение внешнеторговых операций, удешевление стоимости капитала и снижение издержек производства и обращения.

Эффективность организации внешнеэкономических связей и механизма управления ими во многом определяется классификацией связей. *Под классификацией внешнеэкономических связей следует понимать распределение этих связей на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей. Классификационная система внешнеэкономических связей состоит из видов и форм связей.*

Вид внешнеэкономических связей — это совокупность связей, объединенная одним общим признаком, например направлением товарного потока и структурным признаком.

Классификационный признак, связанный с направлением товарного потока, определяет движение товара (услуги, работы) из одной страны в другую, т.е. отражает вывоз товара из страны или ввоз товара в данную страну. По этому признаку внешнеэкономические связи делятся на экспортные, связанные с продажей и вывозом товара, и импортные, связанные с покупкой и ввозом товара¹. Структурный признак классификации внешнеэкономических связей определяет состав связей. Он связан со сферой экономических интересов и с основной целью внешнеэкономической деятельности государства. По структурному признаку внешнеэкономические связи подразделяются на внешнеторговые, финансовые, производственные, инвестиционные.

Формы внешних связей. Под формами внешних связей понимается способ существования данного вида связи, внешнее проявление (очертание, оформление) сущности какой-либо конкретной связи. К формам внешнеэкономических связей относят торговлю, бартер, туризм, инжиниринг, франчайзинг, лизинг и др. (рис. 14.1).

¹ См.: Барабанов Н.Т., Балабанов Л. Н. Внешнеэкономические связи. М., 1998. С. 27.

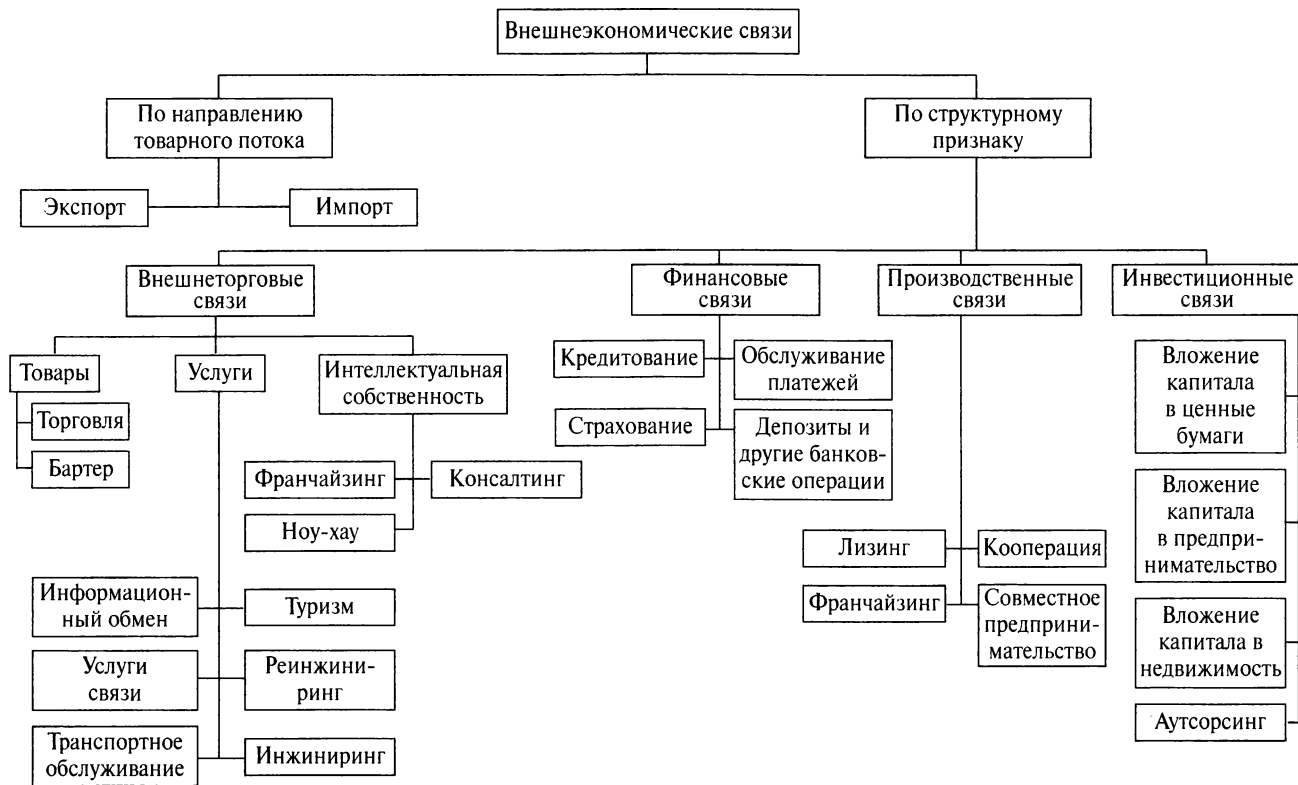


Рис. 14.1. Общая классификация внешнеэкономических связей стран

Рис. 14.1 в самом общем виде отражает многообразие форм связей. По мере развития и углубления торгово-экономических отношений традиционные формы и направления распадаются (расчлняются), появляются новые формы, виды и даже целые направления. Для того чтобы представить этот процесс более наглядно, обратимся к истории его становления. На протяжении двух столетий формами торгово-экономических связей выступали всего лишь международная торговля, инвестиции и внешние займы (государственные и частные). Даже о перемещении рабочей силы в сфере услуг, международном и деловом туризме и т.д. не приходилось говорить, поскольку они не проявились в те времена как особая сфера деятельности большого числа людей.

14.3. Внешнеэкономические операции: понятийные категории

Имевшая торговля реализуется, как известно, в ходе конкретных операций, которые осуществляются на базе выгоды, с учетом национальной законодательства и международных правил. При этом важное значение имеют обычаи делового оборота.

Обычай делового оборота, в отличие от юридически обязательных международно-правовых обычаев, регулирует внешнеэкономический оборот, лишь если участники последнего договорились о таком регулировании. Другими словами, обычай делового оборота применяется к внешнеэкономическому контракту, если стороны договорились об этом при заключении договора. В 1980 г. в Вене была принята Конвенция ООН о контрактах международной купли-продажи, известная под названием Венской конвенции (Vienna Sales Convention) (для Российской Федерации она вступила в силу с 1991 г.). Ст. 9 данной Конвенции предусматривает следующее:

• стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях;

• при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

Обычаи делового оборота в сфере внешнеэкономических связей в ряде случаев толкуются международными неправительственными организациями. В качестве примера можно сослаться на разработанные Международной торговой палатой Международные правила толкова-

ния торговых терминов — «ИНКО-ТЕРМС» (International Commercial TERMS-1990). Они охватывают широкий круг вопросов, в том числе и различие условий поставок при оговорке СИФ и оговорке франке вагон. Стороны при заключении договора могут распространять действие этих правил на свои отношения.

Экспорт — это вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной собственности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности. К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории за границу.

Объем международной торговли, т.е. мировой товарооборот, пол считается путем суммирования только объемов экспорта, обычно и долларах США или в ценах ФОБ (*англ.* free on board). Цена ФОБ означает, что продавец несет лишь часть расходов по транспортировке и страхованию только до момента доставки товара на борт судна. ФОБ является базисным условием поставки, согласно которому продавец оплачивает доставку товара на борт судна в порту отгрузки (обычно и стране экспортера) и экспортные таможенные пошлины. Размещение и штивку (т.е. рациональное размещение груза в трюме с целью заполнения пустот) на судне оплачивает, как правило, покупатель. Дальнейшие расходы, связанные с перевозкой товара, его страхованием и уплатой импортных таможенных пошлин и сборов, также несет покупатель.

Импорт — ввоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, на таможенную территорию из-за границы без обязательства об обратном вывозе. Факт импорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, получения услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности.

СИФ (*англ.* CIF — cost, insurance and freight) — стоимость, страхование, фрахт — это условие поставки, по которому продавец оплачивает перевозку товара до пункта назначения (обычно это порт в стране импорта) и расходы по страхованию товара на время перевозки. Поэтому цена СИФ включает в себя расходы по стоимости товара, его фрахту и страховке.

Внешнеторговая деятельность агента рынка представляет собой предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них

(интеллектуальная собственность). При этом под товаром понимается любое движимое имущество (включая все виды энергии), а также отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего и космические объекты, являющиеся предметом оборота в сфере неторговой деятельности. Транспортные средства, используемые в соответствии с договором о международной перевозке, товарами не являются.

Международная торговля услугами называется также невидимым депортом.

Услуги — это предпринимательская деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других лиц за исключением деятельности, осуществляемой на основе трудовых правоотношений:

- услуги (работы), оказываемые в соответствии с договорами (или другими документами, приравненными к ним), заключенными с иностранными юридическими и физическими лицами;

- услуги (работы) по обслуживанию иностранных судов — лоцманская проводка, все виды портовых сборов, услуги судов портового флота, ремонтные и другие виды работы;

- услуги, оказываемые непосредственно в российских аэропортах и воздушном пространстве России по обслуживанию иностранных судов, включая аэронавигационное обслуживание;

- экспортируемая услуга — это услуга по обработке импортного дальномерного сырья, ввозимого на таможенной территории Российской Федерации, для дальнейшей переработки его российскими предприятиями в готовую продукцию, вывозимую за пределы границ государства — членов СНГ (толлинговые операции).

Толлинг — разновидность таможенной пошлины, размеры которой рассчитываются на определенную товарную продукцию, перерабатываемую с целью реэкспорта.

Франчайзинг (от *англ.* franchise — привилегия, право) — система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак.

Международная ассоциация франчайзинга определяет франчайзинг как продолжающиеся отношения, при которых франчайзер передает исключительные права, основанные на лицензионном соглашении, на занятие предпринимательской деятельностью и помощь в получении, маркетинге, управлении в обмен на финансовую компенсацию от франчайзиата¹. Сущность франчайзинга заключается в том, что фирма (франчайзер), имеющая высокий имидж на рынке, передает на определенных условиях неизвестной потребителям фирме (франчайзиату) право, т.е. лицензию (франчайз), на деятельность по

¹ См.: Балабанов И.Т., Балабанов Л.Н. Внешнеэкономические связи. С. 171.

своей технологии и под своим товарным знаком и получает за это он-ределенную компенсацию (доход).

По договору франчайза право деятельности обычно предоставляется для определенной территории и на определенное время.

В Российской Федерации действие франчайзинга регламентируется гл. 54 «Коммерческая концессия» ГК РФ и Законом РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров». Коммерческая концессия — это и есть франчайзинг.

Основной принцип франчайзинга — сочетание ноу-хау франчайзера с капиталом франчайзиата. Франчайзиат выполняет две функции:

- поставку капитала для создания торгового предприятия;
- руководство собственным торговым предприятием.

Таким образом, наиболее важным элементом франчайзинга является роль *франчайзиата как источника капитала*. Франчайзинг называю! «парным бизнесом»: с одной его стороны стоит хорошо развитая фирма, а с другой — гражданин, мелкий предприниматель, маленькая фирма. Обе стороны связаны договором франчайза.

Таким образом, франчайз — это договор, в котором выражены условия бизнеса.

Инжиниринг (англ. engineering — изобретательность, знание) представляет собой инженерно-консультационные услуги по созданию предприятий и объектов. Инжиниринг, с одной стороны, выступает важным методом повышения эффективности вложенного в объем капитала, с другой — как определенная форма экспорта услуг (передачи знаний, технологии и опыта) из страны производителя в страну заказчика. Инжиниринг охватывает комплекс работ по проведению предварительных исследований, подготовке технико-экономического обоснования, комплекта проектных документов, а также разработке рекомендаций по организации производства и управления, эксплуатации оборудования и реализации готовой продукции.

Контракт на покупку инжиниринговых услуг включает ряд специфических обязательств и условий: перечень обязательств и работ с указанием сроков их выполнения; сроки и графики выполнения работ; количество персонала инжиниринговой фирмы, участвующего и выполнении работ на месте, и условия его проживания; степень ответственности сторон за нарушение обязательств; условия переуступки части контрактных услуг другой фирме на принципах субподряда; оплата обучения персонала. Инжиниринг как особый вид предпринимательства имеет специфические особенности:

- это одна из форм услуг производственного назначения, которая воплощается не в вещественной форме продукта, а в его полезном эф

фекте. Этот полезный эффект может иметь материальный носитель (проектная и техническая документация, графики, чертежи и т.п.) или иг иметь его (обучение, управление и т.п.);

- связан в конечном итоге с подготовкой и обеспечением процесса производства и реализации рассчитанных на промежуточное и конечное потребление материальных благ и услуг;

- выступает объектом купли-продажи;

- в отличие от франчайзинга и ноу-хау имеет дело с воспроизводимыми услугами, т.е. с услугами, стоимость которых определяется общественно необходимыми затратами времени на их производство, поэтому для их реализации требуется множество продавцов.

На практике оказание инжиниринговых услуг обычно сочетается с продажей ноу-хау. Это ведет к смещению понятий «инжиниринговые услуги» и «обмен технологией». В действительности инжиниринговые услуги — это способ передачи новых технологических и других знаний, но сами услуги представляют собой товар, отличный от технологии¹.

В основе организации международной торговли инжиниринговыми услугами находится метод заказов работ на базе контракта, заключаемого между заказчиком и зарубежной инжиниринговой фирмой.

Этот международный контракт на оказание инженерно-консультационных услуг имеет разные виды. Вид контракта зависит от выбранного заказчиком способа осуществления проекта и характера услуг зарубежной инжиниринговой фирмы. При этом выбор фирмы-исполнителя происходит в процессе переговоров или в ходе подрядных торгов (тендеров).

Тендер (англ. tender — предложение, заявка на подряд) — это конкурсная форма проведения подрядных торгов, суть которых состоит в соревновании представленных претендентами предложений с точки зрения их соответствия критериям, содержащимся в тендерной документации.

Лизинг (англ. lease — аренда) — это форма долгосрочной аренды, связанная с передачей в пользование оборудования, транспортных средств и другого движимого и недвижимого имущества, кроме земельных участков и других природных объектов. Лизинг представляет собой форму материально-технического снабжения с одновременным кредитованием и арендой. В лизинге всегда присутствуют две стороны:

- *лизингодатель* — хозяйствующий субъект или индивидуальный предприниматель, осуществляющий лизинговую деятельность, т.е. передачу в лизинг по договору специально приобретенного для этой цели имущества;

¹ См.: Балабанов И.Т., Балабанов А.Н. Внешнеэкономические связи. С. 183.

• *лизингополучатель* — хозяйствующий субъект или индивидуальный предприниматель, получающий имущество в пользование по договору лизинга.

Различают два вида лизинга — операционный и финансовый.

• *Операционный лизинг* заключается на срок, меньший амортизационного периода имущества. После окончания срока действия договора лизинга имущество возвращается владельцу или вновь сдается и финансовую аренду.

• *Финансовый лизинг* предусматривает выплату лизингополучателем в течение срока действия договора лизинга сумм, покрывающих полностью стоимость амортизации имущества или большую часть ее, а также прибыль лизингодателя.

По истечении срока действия договора лизингополучатель может:
вернуть предмет лизинга лизингодателю;
заключить новый договор лизинга;
выкупить предмет лизинга по остаточной стоимости.

Лизинг имеет две основные формы: прямую и возвратную.

• *Прямой лизинг* заключается в следующем: хозяйствующий субъект находит поставщика (или изготовителя) нужного ему лизингового имущества и сообщает об этом лизинговой фирме с указанием всех технических и экономических параметров. Лизинговая фирма заключает с хозяйствующим субъектом договор, согласно которому фирма полностью оплачивает поставщику стоимость имущества и сдает это имущество в долгосрочную аренду хозяйствующему субъекту. Одновременно лизинговая фирма заключает договор с поставщиком о приобретении имущества. Прямой лизинг предпочтителен, когда хозяйствующий субъект нуждается в переоснащении уже имеющегося технического потенциала.

• *Возвратный лизинг* представляет собой получение дополнительных финансовых ресурсов под залог имущества заказчика. Возвратный лизинг можно представить как альтернативу кредитным операциям. Его сущность заключается в том, что лизингополучатель продает свое имущество лизинговой фирме и тут же берет это имущество у фирмы в долгосрочную аренду. Договор возвратного лизинга распространяется на весь период полезной службы имущества и предусматривает последующий переход права собственности на имущество вновь к лизингополучателю.

Ноу-хау. По этим термином понимается вид знаний, опыта и научно-технической информации в их чистой форме. Ноу-хау {англ. know how — знаю как) — это комплекс технических знаний и коммерческих секретов. Конфиденциальность — основной признак ноу-хау. Разли-

• *Ноу-хау* технического и коммерческого характера. *Ноу-хау технического характера* включает:

- опытные незарегистрированные образцы изделий, машины и аппараты, отдельные детали, инструменты, приспособления для обработки и пр.;

- техническую документацию — формулы, расчеты, планы, чертежи, результаты опытов, перечень и содержание проведенных научно-исследовательских работ и их результаты; расчеты применительно к массовому производству или технологии; данные о качестве материалов; учебные планы для подготовки персонала;

- инструкции, содержащие данные о конструкции, изготовлении или использовании продукта; производственный опыт, описание технологий; практические указания по дизайну; технические рецепты, мануалы по планированию и управлению производством;

- знания и навыки в области бухгалтерской, статистической и финансовой отчетности, правовой и экономической работы;

- знание таможенных и торговых правил и др.

Ноу-хау коммерческого характера содержит:

- адресные банки данных;
- картотеки клиентов;
- картотеки поставщиков;
- данные об организации и эффективности производства, объеме выпуска продукции;

- данные по организации сбыта и распространения продукции;

- методы и формы рекламы;

- данные об обучении персонала и др.¹

В отличие от секретов производства ноу-хау не патентуется, поскольку в значительной части состоит из определенных приемов, навыков и г.п. Ноу-хау определенного производственного процесса является собственностью того или иного юридического или физического лица и, соответственно, становится предметом купли-продажи. Как правило, ноу-хау в качестве товара сопутствует продаже патентов и лицензий, являясь как бы приложением к ним, но может реализоваться и самостоятельно. Приобретение ноу-хау совместно с покупкой лицензии облегчает и удешевляет налаживание производства, обеспечивает более полную передачу секретов производства.

Продажа ноу-хау имеет ряд особенностей; в частности, для оценки ноу-хау покупатель должен хотя бы частично ознакомиться с его существом, при этом владелец рискует потерять монополию на ноу-хау,

¹ См.: Балабанов И.Т., Балабанов Л.Н. Внешнеэкономические связи. С. 201—202.

не продав его. Как правило, владелец передает сведения, которые не защищены патентом, кроме ключевых сведений или знаний, которые дают возможность использования ноу-хау самостоятельно.

При определении цены ноу-хау необходимо помнить, что она окупи́тся будущей прибылью, которую получит пользователь; в противном случае у него будет меньшая прибыль или не будет ее вообще. Задача упростится, если владелец выполнит технико-экономический расчет для проекта — с ноу-хау и без ноу-хау. В мировой практике цена ноу-хау составляет 5% будущей прибыли, но есть случаи, когда она достигает 20%. Существует несколько способов оплаты ноу-хау. Основные из них следующие:

- *Роялти* (англ. royalty — плата за недра, авторский гонорар) — постепенные выплаты пропорционально определенным показателям в ходе использования ноу-хау. Роялти выплачивается в конце каждого года действия лицензионного соглашения начиная с момента выпуска готовой продукции. Форма расчета от суммы продаж применяется тогда, когда реальную прибыль определить сложно. Колебание цен на мировом рынке делает выплату роялти по твердофиксированной ставке довольно обременительной. Поэтому при долгосрочных соглашениях применяются ставки, дифференцированные по годам.

- *Паушальный платеж* (от нем. rauchal — взятый в целом) — единовременный, оговоренный заранее платеж. Паушальные платежи применяются, когда сложно спрогнозировать эффект действия ноу-хау или стоимость лицензии невысока. Паушальные платежи чаще всего применяются во внепроизводственной сфере. По существу, они представляют собой фактическую цену лицензии. Вознаграждение в виде паушального платежа является капитализацией роялти, т.е. его досрочной единовременной выплатой. Он рассчитывается по формуле:

$$P = \sum_{t=1}^T \frac{D}{100} \cdot (1+n)^{-t}$$

где P — паушальный платеж;

T — срок действия лицензионного соглашения, лет;

t — номер года;

r^* — дисконтированная стоимость предполагаемых роялти в год /;

C — ставка роялти, процент от стоимости чистых продаж;

D — годовая стоимость чистых продаж в год t ;

n — ставка дисконта, в долях ед.

Кост плас (от англ. cost plus — цена плюс) — выплаты за дополнительные услуги по согласованным расценкам сверх оговоренной цены. Могут применяться также смешанные формы платежей.

Ноу-хау является самостоятельным объектом лицензионных сделок (беспатентных лицензий). Многие компании предпочитают не патентовать, а передавать на лицензионных началах в качестве ноу-хау новые изобретения, процессы и методы. Обеспечение прав владельца ноу-хау зависит прежде всего от четко сформулированных условий лицензионного контракта.

Мультипликатор внешней торговли. Мультипликатор внешней торговли — отношение изменения национального дохода к вызвавшему его изменению экспорта. Например, если в стране происходит увеличение экспорта на 100 млн долл., то ее национальный доход будет увеличиваться на кратную величину до тех пор, пока утечки (или изъятия) денежных средств из экономики, т.е. сбережения, импорт и налоги, не составят 100 млн долл.

Мультипликатор внешней торговли является обычным мультипликатором, только переменной, оказывающей мультипликативное действие на национальный доход, здесь является экспорт. Формула имеет следующий вид:

$$k = \frac{1}{1 - MPC},$$

где k — мультипликатор;

MPC — предельная склонность к потреблению товаров местного производства.

В то же время мультипликатор можно рассматривать как величину, множителем которой находятся все предельные склонности к утечке финансовых средств, т.е.

$$k \sim \frac{1}{MPS - MPPT + MPM},$$

где MPS — предельная склонность к сбережению;

$MPPT$ — предельная склонность к уплате налогов, т.е. та часть приращения дохода, которая пойдет на уплату налогов;

MPM — предельная склонность к импорту.

Мультипликатор внешней торговли играет свою роль в механизме уравнивания платежного баланса. С одной стороны, рост экспорта, улучшающий платежный баланс, создает силы, стремящиеся снизить этот положительный баланс, так как чем больший доход создает мультипликатор, тем больший импорт он стимулирует, а с другой стороны, в странах, получающих дополнительный импорт, происходит «вымывание» местных товаров. Поэтому задача национальной экономической политики в этом вопросе состоит в нахождении нужного ба-

ланса между экспортом и импортом и обеспечении прежде всего интересов покупателей.

14.4. Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономические связи

Внешнеэкономические связи формируются и осуществляются под воздействием различных *регуляторов*, т.е. рычагов, которые влияют на возникновение связей и направляют их развитие в единую эффективную политико-экономическую систему, защищающую интересы государства. Регуляторы внешнеэкономических связей могут быть экономические и организационно-распорядительные.

Экономические регуляторы воздействуют на экономические интересы возникновения и осуществления данных связей. К ним относятся: соотношение спроса и предложения; соотношение мировых и внутренних (отечественных) цен, тарифов, курсов валют, процентных ставок; соотношение мирового и отечественного уровней развития производства товаров (работ, услуг) по их объемам, качеству и эффективности; экономические стимулы; прогнозы, планы, программы и др. Следует иметь в виду, что в рыночной экономике план не является директивой. Он сводится к определению перспективных целей развития и выявлению наиболее важных макроэкономических пропорций.

Организационно-распорядительные регуляторы — это регуляторы командно-административного характера. Они предполагают прямое целенаправленное воздействие государства и его органов на формирование и развитие внешнеэкономических связей через различные директивные акты. К ним относятся: квотирование и лицензирование экспорта и импорта товаров (работ, услуг); лицензирование отдельных видов деятельности; механизм обязательной продажи части валютной выручки от экспорта товаров (работ, услуг); таможенные режимы; таможенное оформление ввоза и вывоза товаров; валютный контроль; таможенный контроль; экспортный контроль; импортный контроль и др.

Активное регулирование государством внешнеэкономических связей является основной целью внешнеэкономической политики государства.

Внешнеэкономическая политика государства — это целенаправленная деятельность государства по формированию и использованию внешнеэкономических связей для укрепления своего потенциала (политического, экономического, военного, социального, экологического и т.п.) и эффективного участия в мировой экономике. Внешнеэко

мимическая политика государства во многом зависит от состояния его платежного баланса.

Экспортная внешнеторговая политика направлена на реализацию на мировом рынке конкурентоспособных товаров и стимулирование производства этих товаров. Для стимулирования экспортоспособных производств используются государственные заказы, бюджетное финансирование, кредиты, финансирование НИОКР и т.п.

Импортная внешнеторговая политика направлена на регулирование ввоза в страну иностранных товаров (работ, услуг). Инструментами такого регулирования являются:

• *прямое ограничение импорта* с целью защиты национальной экономики. Для этого используются лицензирование и контингентирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, система минимальных импортных цен и т.д.;

• *контингентирование* — одна из форм государственного регулирования внешней торговли с помощью установления экспортных и импортных квот, называемых контингентом. Контингент (*лат. continous* — достоящийся на долю) во внешней торговле означает установленную для некоторых товаров предельную норму их ввоза, вывоза или транзита в определенные страны, выраженную в весовых или стоимостных единицах;

• *административные формальности*, действие которых ограничивают внешнюю торговлю, хотя прямо они не направлены на ограничение импорта. Это таможенные формальности, санитарные и ветеринарные нормы, технические стандарты и нормы и др. Импортная внешнеторговая политика в своих действиях учитывает роль импорта в отечественной экономике. Импорт служит, во-первых, традиционным источником таможенных доходов государства; во-вторых, является антимонопольным рычагом и конкурентообразующим элементом производства отечественного товара.

Внешнеинвестиционная политика представляет собой комплекс мер по привлечению и использованию иностранных инвестиций на территории страны и регулированию вывоза отечественных инвестиций за рубеж. *Инвестиции* — это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых инвестором в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли. Главную роль в инвестициях играют капитал. *Капитал* в узком смысле слова — это деньги, предназначенные для извлечения дохода. Капитал может прямо вкладываться в создание предприятия с целью получения прав на управление и на прибыли (прямые инвестиции), в покупку ценных бумаг (портфельные инвестиции) или может быть отдан в кредит под проценты (кредитный капитал).

14.5. Внешнеэкономическая политика и экономическая дипломатия государств

Внешнеэкономическая политика государств, механизм ее формирования. Внешнеэкономическая политика — это система мероприятий, направленная на достижение экономикой данной страны определенных преимуществ на мировом рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров. Отсюда следует, что это важнейшее звено не только внешней, но и прежде всего внутренней экономической политики государства. Последнее определяет эффективность внешнеэкономической политики.

Содержание и направления внешнеэкономической политики обуславливаются прежде всего задачами национального экономического развития, интеграции стран, а также совокупностью геополитических, геоэкономических и других факторов. Органическая взаимосвязь внешнеэкономической политики с общей международной и внутренней политикой страны все более наполняется в своем содержании растущим взаимодействием национальной и мировой экономики в сложной системе координат мирового хозяйства. Размеры страны, ее мощь и влияние в мире имеют огромное значение при формировании внешнеэкономической политики страны. Новые тенденции в мирохозяйственных связях предопределяют стягивание национальных экономик в интернационализированные воспроизводственные звенья, что превращает их в составные части единого глобального экономического комплекса. Новый этап интернационализации мировой экономики и МЭО принципиальным образом меняет политическую карту мира, зарождающая новые экономические границы наряду с «размыванием» национальных экономик, формированием новых стратегических целей и новыми схемами интеграционных образований. Все это обуславливает создание сложной экономической системы, в которой особо выделяются финансово-кредитные и информационные структуры мирового хозяйства. На такой арене функционирует широкий арсенал приемов и правил, норм взаимодействия с внешним миром, при умелом использовании которых возможно разрешение задач на бесконфликтной основе. Комплекс государственных мер, служащих стержнем внешнеэкономической политики, способствует достижению следующих целей:

- созданию условий для доступа и функционирования отечественных производственных звеньев на мировых рынках;
- обеспечению защиты внешнеэкономических интересов страны;
- обеспечению национальным субъектам благоприятных условий путем формирования рациональных торговых режимов в отношениях

- юрговыми блоками, отдельными странами и организациями, а также* валютно-финансовых платформ, способствующих урегулированию взаимосвязей с международными финансовыми организациями,
- |ранами-кредиторами и дебиторами.

Общепризнано, что внешнеэкономическая политика выполняет две функции: протекционистскую (защитную) и наступательную. Там* разделение функций включает широкое толкование каждой из них, отдельно взятой. В частности, в разряд наступательной политики иких государств, как США, Китай, могут быть включены экспансионистские меры по обеспечению сфер влияния. По отношению к дру- I им государствам наступательная политика может означать активизацию наращивания форм сотрудничества наряду с мероприятиями по воплощению в жизнь принципов добрососедства и мира. Вполне очевидно, что выбранная та или иная модель преобразования экономики тсударств строилась на одном и том же арсенале элементов внешне- •кономической политики, а различия определялись в выборе того или иного количества этих элементов и сочетания стратегий лидирования (высокий процент рабочей силы, занятой в производстве, ведущая роль новейших технологий — high-trust societies), догоняющего разви- I пи (low-trust societies).

Основные направления внешнеэкономической политики регулируют всю совокупность внешнеэкономической деятельности: международное перемещение товаров и услуг, материальных, трудовых, денежных и интеллектуальных ресурсов. Составными элементами ее, соответственно, являются внешнеторговая политика, политика в области производственного и научно-технического сотрудничества, ва- 'потно-кредитная политика, политика в области иностранных инвестиций, в сфере передачи технологий и т.д.

Выработка внешнеэкономической политики государства требует наличия определенной базы: соответствующей системы экономических институтов; нормативно-правовой основы для формирования имешнеэкономической политики, учитывающей национальную специфику государства; необходимого уровня демократизации общества, обеспечивающего заслон лоббированию; формирования широкой сети национальных рыночных структур, не гарантирующих тому или иному звену лидирующей роли в экономике.

Таким образом, внешнеэкономическая политика (ВЭП) представляет целенаправленные действия государства и его органов по определению режима регулирования внешнеэкономической деятельности и оптимизации участия страны в международном разделении труда. ВЭП решает задачи географической сбалансированности внешнеэкономических опера-

ций с отдельными государствами и регионами, что связано с обеспечением экономической безопасности страны.

Существующий у государства обширный арсенал инструментом внешнеэкономической политики позволяет ему оказывать активное влияние на формирование структуры и направлений развития отечественной экономики. В ее проведении сформировалась специфическая сфера деятельности, именуемая экономической дипломатией.

Содержание и опыт экономической дипломатии. Стремительный рост процессов глобализации в настоящее время сопровождается все большим влиянием экономических факторов на систему международных отношений. Экономическая составляющая современной дипломатии в значительной степени определяет динамику международных отношений, а также темпы и направление развития большинства государств мира.

Происходит формирование глобальной экономической системы и экономизация мировой политики, главные акторы (субъекты) которой руководствуются прежде всего финансово-экономическими интересами. Поэтому экономическая дипломатия все в большей степени становится неотъемлемой составляющей мировой политики и международных политических отношений, для правильного понимания этих тенденций необходимо изучение ее сути и истоков. Ярким примером экономической дипломатии является план Маршалла, выраженный во внешней политике США в форме Программы восстановления Европы (ПВЕ) после Второй мировой войны, внешнеполитическая история которого вызывает немалый интерес. Он занимал важнейшее место в стратегии США в начальный послевоенный период и представлял собой исторический этап развития американской внешней политики. В дальнейшем план Маршалла нашел свое успешное продолжение в других программах экономической помощи, механизм которой используется и сегодня. У. Клейтон, бизнесмен и дипломат, которому, как считают, принадлежала эта идея, ратовал за нее и свете «потребностей и интересов народа Соединенных Штатов — нам нужны рынки, крупные рынки, чтобы покупать и продавать... дешевле защитить себя экономическими средствами, которых у нас более чем достаточно»¹. При этом проблемы обеспечения мирового экономического равновесия становились все более очевидными.

На протяжении всей американской истории экономические факторы традиционно играли заметную роль в определении националь-

¹ Цит. по: *Каррьер Г.К. де ла. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок.* М., 2003. С. 60.

них интересов США, формировании внешнеполитических задач и приоритетов, а также в использовании различных элементов национальной мощи на международной арене. В американской внешней политике примат экономических интересов всегда проявлялся более ярко, чем во внешней политике большинства других стран. Этому «поспособствовал целый ряд условий и обстоятельств: длительная изоляция США от основных мировых центров силы, гарантированный иоюграфическим положением высокий уровень безопасности, традиционно свойственный американцам прагматизм, проявившийся и во внешней политике. Если в Европе политические отношения нередко шли впереди экономических связей, создавали фундамент для про-
ишжения экономических интересов тех или иных стран, то для <ИА, напротив, характерна была опережающая экономическая экспансия, результаты которой позднее закреплялись в виде соответствующих политических и юридических отношений. Как отмечает известный американский исследователь Д. Гэддис, «США взяли курс на I лобальную экспансию уже после Второй мировой войны»¹. Соответственно, экономическая дипломатия была нацелена на то, чтобы реализовать этот геополитический курс с учетом опыта довоенной и военной эпох.

Существует множество точек зрения, объясняющих экономическую экспансию США после Второй мировой войны. Большинство I радиционалистов ссылаются на нужды самих США и стран Западной I вропы в обеспечении безопасности и защиты демократии; ревизионисты объясняют ее с точки зрения потребностей капитализма в расширении рынков сбыта, экспорта и импорта товаров, необходимости иппспечения защиты инвестиций, т.е. мотивы экспансии в их понимании скрываются в сугубо экономической сфере. Постревизионисты ссылаются на ряд дополнительных факторов, в частности на то, что <ИА, подобно любой другой великой державе в истории, были вынуждены стремиться к проведению такой внешней политики, исходя in особенностей их политической и экономической системы. В экспансии они видят само призвание Америки. Можно привести немало примеров конкретных внешнеполитических акций, направленных на поддержку американских экономических интересов. Органичное единство интересов бизнеса с внешнеполитическими программами <ИА было и является аксиомой. Теоретически экономическая мощь предстает более удобным инструментом внешней политики, чем мно- I не традиционные инструменты, в частности военная сила.

¹ Кременюк В. Процесс международных переговоров. М., 2003. С. 47.

Опыт послевоенных десятилетий свидетельствует о том, что несколько-нибудь крупные достижения американской внешней политики опирались на прочный экономический фундамент. Так, политика формирования послевоенной системы международных отношений, которую можно считать в целом успешной, включала в себя в качестве экономического компонента план Маршалла для стран Западной Европы, программу стабилизации для Японии, расширение американских капиталовложений в Латинской Америке, создание системы влиятельных международных экономических организаций — МВФ, ГАТТ, МБРР.

Механизм внешнеэкономической политики США. В США создан сложный и разветвленный механизм внешнеэкономической политики и экономической дипломатии. Центральное место в нем занимают Государственный департамент и Министерство торговли США.

Министерство торговли является основным участником процесса выработки внешнеторговой политики государства, министр торговли входит в состав Комитета по международной торговле (КМТ). Этот комитет является главным межведомственным координационным органом в области внешней торговли, в состав которого по должности входят госсекретарь, а также министры сельского хозяйства, торговли, труда и финансов и должностные лица других министерств и ведомств по усмотрению торгового представителя.

В рамках Министерства торговли функционируют два структурных подразделения, в компетенцию которых входят наиболее существенные вопросы внешней торговли США: *Управление международной торговли (УМТ)* и *Бюро экспортного контроля (БЭК)*. Их возглавляют заместители министра торговли США.

УМТ обеспечивает аналитическую поддержку торговому представителю США в период подготовки и проведения торговых переговоров, осуществляет контроль за соблюдением многосторонних и двусторонних торговых соглашений, а также антидемпингового законодательства США и законодательства, связанного с предъявлением исков по делам о взимании компенсационных пошлин. БЭК осуществляет контроль за американским экспортом по соображениям его соответствия национальным интересам, интересам национальной безопасности и недопущения распродажи стратегических материалов. БЭК также занимается реализацией внешнеторговой политики США в отношении Израиля.

Одним из важнейших стратегических направлений деятельности Министерства торговли является содействие росту конкурентоспособности США на мировом рынке за счет укрепления и защиты национальной экономической инфраструктуры.

И фокусе внимания Министерства торговли находится вся инфраструктура национальной экономики: заводы, фермы, частные предприятия, университеты — всё, что составляет экономику страны и обеспечивает наличие рабочих мест. Указанная выше стратегическая линия нашла свое отражение в целом ряде конкретных программ. Ниже приводятся основные программы Министерства торговли США.

1. Претворение в жизнь национальной экспортной стратегии прелюблента США совместно с Координационным комитетом содействия торговли. Для достижения этой цели УМТ проводит работу по укреплению системы мер поддержки и содействия торговле, включив защитные меры.

2. Контроль за соблюдением торгового законодательства и торговых оглашений для обеспечения свободы и справедливости в торговле.

3. Усиление и институциональное закрепление мер поддержки торговли, особенно на крупных появляющихся рынках. Для достижения этой цели УМТ формирует комитеты по развитию делового софудничества и совместные комиссии и претворяет в жизнь инициации», направленные на увеличение количества американских компаний, экспортирующих товары на рынки развитых стран Западной Европы, Японии и Канады.

4. Реструктуризация системы экспортного контроля применительно к требованиям XXI столетия. Основная роль в этой работе принадлежит Бюро экспортного контроля, которое совместно с американскими компаниями и правительственными ведомствами содействует увеличению числа экспортных сделок с низким уровнем риска и ограничению заключения сделок с повышенным риском.

5. Обеспечение эффективного действия правоохранительных программ, защита национальной безопасности и внешней политики США; содействие нераспространению материалов двойного назначения, химического оружия; поддержка усилий по противодействию терроризму; защита интересов общественной безопасности.

6. Содействие конверсии оборонных отраслей промышленности.

7. Общественная поддержка экономической политики Америки, в том числе на международном уровне.

8. Оказание помощи отсталым территориям и районам в создании собственного потенциала экономического роста.

9. Обеспечение сбора технической информации, ее изучение и анализ для понимания проблем экономического развития и мобилизации нефедеральных ресурсов для их решения на местном уровне.

10. Создание возможностей для развития предприятий, принадлежащих представителям национальных меньшинств, в основных

отраслях, соблюдение требований по их географическому размещению.

11. Улучшение системы доступа к получению финансирования предприятиями, принадлежащими национальным меньшинствам.

12. Обеспечение технического руководства национальной инфраструктурой системы метрологии и стандартизации. Укрепление национальной системы стандартизации и метрологии, обеспечение соответствия характеристик товаров требованиям национальных стандартов.

13. Оказание поддержки в реализации программы предоставления сопутствующих услуг мелким производителям для повышения их конкурентоспособности.

14. Оказание содействия американским предпринимателям в целях постоянного повышения производительности труда и эффективности производства в рамках программы присуждения национального знака качества.

15. Стимулирование экономического роста США за счет разработки новейших технологий путем создания партнерских отношений с промышленностью на условиях пропорционального распределения затрат

16. Координация и руководство межведомственной работой по повышению уровня конкурентоспособности промышленного производства; совместно с предприятиями, академиями и администрациями штатов.

17. Оказание содействия в развитии, защите и расширении системы охраны прав интеллектуальной собственности в США и за границей.

18. Поддержка разработки национальной информационной инфраструктуры, доступной для всех американцев.

19. Отстаивание национальных интересов в сфере международных телекоммуникаций для содействия открытию международных рынков и обеспечения интересов США.

20. Разработка направлений эффективного и рационального использования радиочастот на федеральном уровне.

21. Обеспечение руководства в разработке направлений осуществления политики в сфере телекоммуникаций в новых приоритетных сферах на национальном уровне.

22. Содействие безопасности мореплавания за счет внедрения революционных научно-технических достижений в сфере навигации и картографии.

23. Улучшение системы оперативного оповещения и погодного прогнозирования для укрепления системы общественной безопасности.

УМТ имеет свои представительские учреждения в 70 странах, в которых работают специалисты в сфере внешней торговли. Эти учреждения осуществляют сбор и анализ информации о внешних рынках и

представляют интересы американского бизнеса за границей. УМТ выполняет следующие функции:

- выявляет возможности для продвижения на рынок продукции американских производителей, а также перспективные проекты для реализации с участием американского бизнеса;
- оказывает консультативную помощь американским компаниям, учитывая вопросы финансирования торговли;
- проводит рыночные исследования и анализ вопросов торговой политики; от имени американских компаний отстаивает их интересы при реализации крупномасштабных проектов, осуществлении закупочных операций, а также в вопросах доступа на рынок;
- организует и проводит мероприятия по содействию развитию внешней торговли США.

Бюро экспортного контроля играет ведущую роль в повышении эффективности режима многостороннего контроля. БЭК представляет промышленность США на международной арене в работе по вопросам Конвенции о запрещении биологического оружия. За счет участия в программах БЭК химическая промышленность США обретает право голоса при разработке существенно важных для отрасли политических решений. В функции БЭК входит также контроль за внешнеэкономическими сделками применительно к конечным пользователям и в целях использования экспортируемых товаров. БЭК сотрудничает с представителями служб экспортного контроля иностранных государств и содержит свой персонал в посольствах США в некоторых странах Центральной Европы и Восточной Азии для ведения вопросов экспортного контроля совместно со службами посольств и правительствами принимающих стран.

Бюро экономического анализа (в составе Экономико-статистического управления) участвует в работе международных организаций по вопросам стандартизации, что способствует унификации и повышению качества системы международной статистики. Это, в свою очередь, дает возможность правительству США совершенствовать оценку экономического развития.

Национальный институт стандартизации и технологий (входящий в систему Технического управления) возглавляет работу по гармонизации международных систем метрологии и стандартизации с целью содействия развитию международной торговли. Институт участвует в разработке международных соглашений о взаимном признании, в которых определяются условия проведения испытаний на соответствие иностранным или международным стандартам.

Министр торговли США является председателем Координации и иного комитета содействия развитию торговли — своего рода межведомственного рабочего органа, задачи которого определены президентом и конгрессом США и состоят в разработке и проведении и жизнь национальной экспортной стратегии. Работа комитета заключается в том, чтобы направлять деятельность федерального правительства на оказание содействия американским компаниям в вопросах выхода на внешние рынки, способствуя тем самым повышению их конкурентоспособности. В состав комитета входят Госдепартамент, Министерство финансов, Министерство обороны, МВД, Министерство сельского хозяйства, Министерство труда, Министерство транспорта, Министерство энергетики, аппарат торгового представителя. Совет экономических консультантов, Агентство международного развития, Управление по делам малого бизнеса, Агентство по защите окружающей среды, Эксимбанк, ОПИК, Агентство по торговле и развитию, ЮСИА. Федеральные ведомства, входящие в состав этот комитета, проводят работу, направленную на развитие и укрепление госпрограмм поддержки торговли и ее финансирования.

Министерство торговли также налаживает взаимодействие между государством и частным сектором, например через деятельность Экспортного совета при президенте США и реализацию Программы консультаций для промышленных компаний.

Проведение в жизнь стратегической линии на достижение передовых рубежей в сфере науки и технологий является одним из важнейших элементов работы Министерства торговли по поддержанию высокому уровню конкурентоспособности американской промышленности. На основе анализа сильных и слабых мест регулируется поток капиталовложений в развитие НИОКР и реализацию программ создания новых технологий. Осуществляется координация и руководство межведомственной работой по созданию технологической базы для производства автомобилей нового поколения, по повышению уровня конкурентоспособности обрабатывающих отраслей промышленности, а также по укреплению взаимодействия в сфере развития новых технологий между штатами и федеральным правительством.

Торговый представитель США несет ответственность за выработку и координацию внешнеэкономической политики США. Он возглавляет Комитет по международной торговле (КМТ).

Торговый представитель США является ключевым советником президента по вопросам внешней торговли и его официальным представителем. Он несет основную ответственность за ведение переговоров по вопросам торговли товарами и услугами, а также по вопросам

привлечения прямых иностранных инвестиций. Торговый представитель США несет персональную ответственность за обеспечение соблюдения статей 301—310 закона «О торговле» 1974 г., более известных как «статья 301», и их дополнений — Super 301 и Special 301, регулирующих случаи недобросовестной торговой практики в отношении американского экспорта.

В рамках Министерства торговли США функционирует Статистическое бюро, собирающее экономическую статистическую информацию по экспортным операциям. Министерство сельского хозяйства занимается реализацией различных программ помощи сельхозэкспортерам: субсидирует зарубежные поставки продукции, предоставляет кредитные гарантии иностранным государствам под закупку американской продукции, участвует в расходах по осуществлению коммерческих программ исследования зарубежных рынков в партнерстве с американскими промгруппами, а также содействует реализации программ продпомощи, предусматривающих некоммерческий экспорт, зарубежная сельскохозяйственная служба министерства способствует продвижению американской продукции за пределами США.

Экспортно-импортный банк США (Эксимбанк) реализует программы по кредитованию, страхованию, предоставлению гарантий в целях содействия американскому экспорту товаров и услуг.

Корпорация по зарубежным частным инвестициям (ОПИК) содействует инвестициям в развивающиеся страны и на «новых» рынках прежде всего путем страхования инвестиций от политических рисков.

Агентство по торговле и развитию США. Являясь независимым госагентством, предоставляет финансирование американским компаниям для реализации крупных проектов в развивающихся странах и странах со средним уровнем доходов. Оказывая содействие на этапе подготовки и планирования проектов, агентство способствует вовлечению компаний частного сектора США в их реализацию, расширяя им самым экспортные возможности страны.

Торговая палата США является одним из крупнейших в мире объединений частных фирм. Представляет интересы почти 3 млн частных компаний, 3 тыс. местных торгово-промышленных предприятий, 775 деловых ассоциаций и 85 американских торговых палат за рубежом. Основана в 1912 г. с местонахождением штаб-квартиры в Вашингтоне. Приоритетными направлениями деятельности являются лоббирование интересов компаний и частных предприятий в конгрессе, администрации, регулирующих и контролирующих агентствах, судах и СМИ; защита интересов малого и среднего бизнеса; поощрение американского экспорта. Издает еженедельник «Голос

бизнеса». Основными ассоциированными с палатой организациями являются:

Международный центр по стимулированию частного предпринимательства. Сформирован в 1983 г., реализует около 200 различных программ содействия экономическим реформам в 40 странах;

Национальная палата по разрешению деловых конфликтов. Деятельность компании направлена на защиту интересов частных компаний в судах и налоговых органах;

Американский деловой альянс для стран с переходной экономикой. Защищает интересы членов палаты в Центральной и Восточной Европе и странах СНГ. Членами альянса являются 50 стран, включая Белоруссию, Болгарию, Венгрию, Польшу, Румынию, Словакию, Украину, Чехию.

Таким образом, в США создана необходимая институциональная структура, позволяющая успешно реализовывать внешнеэкономическую политику, защищать прежде всего интересы американского бизнеса.

14.6. Экономическая дипломатия и технология международных переговоров

Понятие. По мере роста значения экономического фактора в политических отношениях стран, в целом в мировой политике возрастало, соответственно, и значение экономической дипломатии. Усиливалось осознание необходимости специального процесса международных переговоров, посвященных финансово-экономической области. Из эпизодической, как было еще в первой половине XX в., экономическая дипломатия стала постоянным фактором и политики, и дипломатии.

О процессе международных переговоров хорошо известно с давних времен, с появления института государства, из истории войн и особенно из истории Средневековья, когда процесс сближения между папой, государями и вольными городами стал быстро формироваться, поле политического взаимодействия. Вот тогда и появились работы Н. Макиавелли, Ф. Рабле, Ф. де Комина, в которых значительное место уделялось необходимости постижения дипломатического искусства. Эти авторы (Вольтер, Рабле), кстати, и оттачивали искусство дипломатии на примерах взаимоотношений восточных правителей и крестоносцами и европейскими государями.

Понятие «наука о переговорах» имеет весьма условное значение. В случайном числе из наиболее известных и серьезных современных специалистов по переговорам — проф. Гарвардского университета (США) Х. Райффа свою книгу о переговорах назвал «Искусство и наука перст

миров». В процессе переговоров всегда ярко проявляются научные знания и переговорное искусство дипломата, если речь идет о международных переговорах, или лица, принимающего решения, если речь идет о переговорах вообще. Такое же условное значение имеет и понятие «экономическая дипломатия», хотя сам предмет не вызывает сомнений.

Поэтому ожидать каких-то чудодейственных результатов от научного исследования переговоров не следует. Наука в этом вопросе, как и во многих других, связанных с человеческим поведением, может помочь выявить закономерности, установить рамки, в пределах которых переговоры можно рассматривать как субъект научного исследования, и помочь определить наиболее устойчивые характеристики процесса, моменты разрыва которых можно строить рекомендации и процесс обучения. Но и в этих результатах в случае их успешного достижения было бы достижимо, чтобы, не отменяя творческой компоненты переговоров, обеспечить их достоянием среднего гражданина и среднего чиновника.

Процесс переговоров. В этом вопросе весьма важно выявление содержания цельной стороны процесса переговоров для их научного обобщения. На основе имеющейся литературы о переговорах (мемуары, документы, отчеты дипломатов или представителей делового мира) и литературы, изучающей переговоры, принято классифицировать переговорный процесс. В нем выделяются три составные части, каждая из которых и поддается научному объяснению, а в своей совокупности они могут дать более или менее целостное представление о процессе переговоров:

- процесс переговоров как процесс разработки и принятия коллективного решения в своеобразных, специфических условиях (суверенитет сторон, действие международного права и процедур, учет интересов других членов международного сообщества и т.п.);
- процесс переговоров как процесс обмена информацией с присутствующими именно этому явлению свойствами (отбор определенного объема информации, формы передачи другой стороне, верификация фактов и т.п.);
- процесс переговоров как форма реализации задач более общей национальной стратегии государства, организации, любого другого участника международных отношений¹.

Процесс переговоров как вариант процесса принятия решений. В современной науке о разработке и принятии решений уже имеется специальный раздел о переговорах как своеобразном, «интерактивном» процессе разработки и принятия решений. Этот раздел возник в связи со сменой доминирующих парадигм принятия решений, которая в

¹ См.: Кремениук В. Процесс международных переговоров. С. 60.

России получила наименование «переход от административно-командного метода к демократически ориентированным методам», т.е. к методам, построенным на принципе равенства, суверенитсы участвующих сторон, их свободном волеизъявлении, на взаимной выгоде принимаемого решения. Основным способом принятия решения — обмен уступками в рамках концепции решения, которое в компетенции обеих сторон и отвечает их интересам.

Этот аспект переговорного процесса считается важным сторонниками системного подхода к переговорам¹. В частности, в уже упомянутой книге Х. Райффы «Искусство и наука переговоров» (к этой теме, кстати, автор пришел не через исследование международных отношений, а через разработку проблем делового управления) формулируется и исследуется понятие интерактивности процесса принятия решений или разработки решения в условиях интерактивного обмена информацией и уступками. К этой же группе специалистов относятся и крупные математики — специалисты по переговорам: А. Вержбики (Польша), Р. Авенхаус (Германия), В.М. Сергеев (Россия) и др.

Переговоры как информационный процесс. Способом достижения решения и согласия в переговорах выступает обмен информацией. Обе стороны в переговорах передают и принимают определенный объем информации относительно проблемы — предмета переговоров, интересов каждой из сторон и видения предмета переговоров и ст. возможного решения с учетом множества (часто) сопутствующих условий. Цель обмена информацией — создать у партнера определенное представление о теме переговоров и ее возможном завершении, о позиции другой стороны, о выгоде предлагаемых решений и даже «санкций», если решение не будет принято.

Этот обмен информацией «не пропагандистская война» (она может быть частью внешнего прикрытия процесса переговоров), а, напротив, весьма содержательный и продуктивный процесс, в ходе которого и решается, сумеют ли договаривающиеся стороны найти компромисс, сформулировать желаемое соглашение или же это и пределами их устремлений и возможностей. Причем потоки информации в переговорах исследуются разные: «через стол» (между договаривающимися сторонами), по «свою сторону стола», т.е. внутри делегаций и «центров», между разными заинтересованными сторонами. «Информационной теорией» переговоров занимались и занимаются разные специалисты. Одним из наиболее авторитетных среди них считается К. Йонссон, многие идеи которого приобрели универ

¹ См.: Кременюк В. Процесс международных переговоров. С. 60.

■ачное значение в современной дипломатии, в частности в разделе «Процесс переговоров».

Процесс переговоров как метод управления процессом принятия решения на базе регулирования информации. Этот метод известен еще со времен Античности (составляет одну из основ искусства и науки риторики). Однако особую актуальность он приобрел в условиях переговорного процесса по вопросам экономики, поскольку в этой сфере иногда можно использовать определенно направленное воздействие на партнера по переговорам с помощью дозированной информации. Специалисты считают, что эта область все более тяготеет к информатике (той ее части, которая занимается изучением целенаправленных информационных потоков), но в области изучения переговоров она также играет видную роль.

Переговоры как часть внешнеэкономической стратегии. Ранее отмечалось, что мы имеем дело с универсальной тенденцией все большего перекрестения экономики с политикой: это происходит как «во внутренних делах» государств, так и особенно рельефно в сфере их внешней политики. Наблюдается мощное перераспределение политики и дипломатии в сторону обеспечения государствами своих экономических интересов в глобальном мире. С этой точки зрения переговоры являются мощным, гибким и своеобразным, инструментом реализации задач и целей стратегий договаривающихся сторон. При этом не всегда отмечается непосредственная зависимость между доминирующими установками внешнеполитической или экономической стратегии и поведением участников переговоров. Общая внешняя стратегия может устанавливать, да и то в определенной форме, общие задачи и цели, но она же оставляет возможность широкого выбора линии поведения договаривающихся сторон и зависимости от конкретных задач переговоров, их повестки, иных факторов воздействия дипломатии и политики и т.п.

И в этом отношении Генуэзская конференция — один из наиболее ярких примеров сочетания политического и экономического факторов. В результате молодое государство осуществило громадный прорыв в мировой политике, покончив с изоляцией, навязанной ему великими державами. И это — при минимуме ресурсов.

Таким образом, переговорный процесс в области экономической дипломатии представляет собой весьма перспективное и многообещающее направление, особенно в связи с тем, что переговоры все чаще становятся средством реализации крупных политических и экономических задач.

В этом плане возникает вопрос о возможной схеме или матрице взаимодействия о том, как данный процесс организовать наилучшим образом, чтобы обеспечить адекватное исполнение задачи научного

познания переговоров. В международной практике исследования этот вопрос решается с помощью «пятичленной» схемы анализа. В результате появляется объемное представление о процессе переговоров. «Пятичленная» схема анализа включает:

- участников переговоров;
- структуру переговоров, отражение предмета переговоров в повестке дня, структуру разногласий между отдельными участниками;
- переговорную стратегию отдельных участников, их цели и способы достижения этих целей, предпочтение методов ведения переговоров;
- процесс переговоров, его содержание, предлагаемые стратегии и решения поставленных проблем, динамику и этапы процесса;
- завершение переговоров, результаты их формы, их реализацию.

Как видим, составные элементы приведенной схемы анализа достаточно конкретны, хотя и универсальны. Описание участников, анализ их ресурсов, их подходов к решению сложных проблем и, в частности к проблеме — предмету данных переговоров, структуре принятия решений, расстановке сил, персоналиями, уполномоченным вести переговоры, — все это относится к азбуке дипломатического и научного анализа. Эти действия всегда (или почти всегда) совершаются каждым участником переговоров или же наблюдателями за переговорами.

Структура решаемой проблемы, ее отражение в повестке дня, позиции каждой стороны по пунктам повестки дня, их интересы и возможности в случае многосторонних переговоров — позиции и расстановка других участников, возможные коалиции — в этом также нет ничего особенного. Этим всегда занимались специалисты — практики и теоретики, и в данной области можно найти немало информации.

Наиболее интересная и значительно менее исследованная часть схемы — анализ переговорных стратегий участников, изучение их интересов, традиций, подходов в рамках разных переговорных школ, а также заинтересованных политических кругов, привлекаемых специалистов и аналитических центров. Все это исследовалось и прежде, но в современных условиях в связи с ростом открытости политического процесса, достижимости политического анализа возникают дополнительные возможности и перспективы. То же можно сказать и о процессе протекания переговоров: лишь относительно недавно, и в 1970—1980 гг., он стал привлекать внимание специалистов, поскольку изучение процесса начало давать существенную дополнительную информацию о переговорах (прежде всего с точки зрения их изучения или процесса принятия решений).

Что касается результатов переговоров, их реализации и всех сопутствующих проблем, здесь выявилось такое звено, как взаимозависимость

чить результатов разных переговорных решений проблем, когда выполнение одного соглашения становится условием для достижения другого. Тут возникают проблемы верификации, мониторинга. Их осуществление становится обязательной частью переговорных решений, что часто осложняет процесс достижения согласия.

И последнее замечание относительно научного изучения переговоров. Стремительно растет число «экономических переговоров» и решаемых на них проблем. Усиливается значение решений, достигаемых путем переговоров, для международной финансовой стабильности. Успех переговоров — это уже не только (и не столько) провал какой-то одной отдельной страны, но и удар по целому ряду обсуждаемых важных вопросов. Соответственно, возникает необходимость говорить о системном характере современных международных переговоров, их взаимосвязанном комплексе.

Необходимость создания «Кодекса экономических переговоров». Поводом вопроса о системности переговоров — путь к значительно углубленному и систематическому исследованию переговорной проблематики, ее места в современных международных отношениях, методов решения спорных проблем. Прежде всего это изучение имеющихся и создаваемых переговорных режимов (типа ВТО), влияния на развитие переговорного процесса; выход на новое видение постановки и обсуждения спорных проблем — от попыток решения конфликта к всестороннему обсуждению его решения, включим ресурсную, юридическую, контрольную и информационную политику. Это, наконец, создание некоего единого «кодекса переговоров» в виде набора универсальных правил и процедур, подразумевающих наиболее эффективные и наиболее приемлемые способы ведения и завершения переговоров¹.

Если все эти вопросы так или иначе изучались ранее и изучаются ныне, то многие другие, имеющие исключительно важное значение, остаются в тени, о них умалчивают учебники, издаваемые в ведущих странах (проявляя своего рода интернациональную бюрократическую солидарность). Имеется в виду целый круг общих условий и предпосылок, а именно:

- единство внешней общей политики, внешней экономической стратегии, осуществляемой всеми ведомствами (и должностными лицами) страны. Если на переговорах высокопоставленное лицо заявляет нечто противоположное общей линии, проводимой государством, дискредитируются не только общая стратегия, но и само государство,

¹ Гм.: Кремениук В. Процесс международных переговоров. С. 64.

его правящие круги. Достижение конкретных переговорных задпч становится весьма проблематичным;

- высокопрофессиональное кадровое обеспечение в государстве как во внешнеполитическом и внешнеэкономическом комплексах, так и во внутренней политике, включая исполнительную и законодательную отрасли власти. Все более усиливающаяся связь между политикой и экономикой требует соответствующего отбора людей, способных работать в верхних эшелонах управления государством;

- необходимость четкого осознания проводимой политики, силы и возможностей страны: а) в современном мире в целом; б) в регионе, в) в дружественных альянсах и блоках и в их взаимодействии с другими подобными организациями. Без такого реального представления о политике страны, ее внешнеэкономических связей переговоры могут приводить к неудачам, поскольку «другая» сторона по переговорам не может понять, к чему стремится партнер.

Профессионализм, базирующийся на обширных знаниях и высоком интеллектуальном развитии, — вот те качества, которые как базовые необходимы и политику, и рядовому специалисту, так или иначе соприкасающемуся с международными экономическими проблемами в ходе постоянной работы или визитов официальных делегаций.

«Интернациональная бюрократическая солидарность». Это явление стало очевидным в последние десятилетия. Оно существует в самых разных формах и на самых разных уровнях международных отношений: а) в деятельности международных организаций, призванных решать проблемы войны и мира, обеспечения прав человека и безопасности; б) в работе международных конференций с участием полномочных представителей национального государства по экономической проблематике, когда столкновение эгоистических интересов проявляется в таких откровенных формах, что само понятие «справедливые международные экономические отношения» вызывает иронию; в) в самой откровенной форме понятие «интернациональная бюрократическая солидарность» предстает в ходе саммитов «а* мерки-восьмерки». Лидеры мирового сообщества, озабоченные внешними атрибутами, сводят важнейшие глобальные проблемы к общим формулировкам, представительским встречам. Сегодня же необходима концентрация усилий основных, действующих на международной политической и экономической сцене государств, их и более талантливых представителей, прекрасно сознающих реалии современного мира.

Контрольные вопросы

1. Содержание международного торгово-экономического сотрудничества. Импорти и функции сотрудничества. Эволюция.
2. Классификация внешнеэкономических связей. Формы внешних связей.
3. Внешнеэкономические операции: основные понятия (термины). Международная торговля услугами. Понятие «услуги». Разновидности товарных услуг.
4. Мультипликатор внешней торговли. Какую роль он играет в практике внешней торговли?
5. Валютная политика и внешняя торговля. Классификация валютной политики. Ее связь с внешнеэкономической политикой государства.
(>. Таможенная политика и внешнеэкономические связи.
7. Внешняя торговля. Внешняя инвестиционная политика.
- К. Понятие экономической дипломатии. Политика и экономическая дипломатия государства. Опыт экономической дипломатии.
9. Каковы особенности американской экономической дипломатии?
- К). Что собой представляет экономическая дипломатия России и каковы ее инструменты? Какие финансово-экономические учреждения участвуют в ней? Каковы успехи экономической дипломатии России и в чем они проявились?

Темы рефератов

1. Сущность и содержание внешнеэкономических связей страны.
2. Анализ внешнеэкономических операций страны.
3. Внешнеэкономическая политика государства: теория и практика.
4. Экономическая дипломатия: сущность и содержание. Почему возрастает значение экономической дипломатии в современных условиях?

ГЛАВА 15

Платежный баланс и внешнеэкономические связи страны

15.1. Общая характеристика платежного баланса

Понятие. Через платежный баланс и его инструментарии (механизмы) происходит соединение национального и интернационального рынков товаров, услуг и капитала, иных форм движения денежных ресурсов (потоков). По своей форме платежный баланс — это правительственный документ, в котором суммируются стоимости всех товаров и услуг, ввезенных в страну и вывезенных из нее, иностранной помощи, займов и даров в форме капитала, поступления от иностранного туриста, ввезенного и вывезенного золота. Все это позволяет проанализировать соотношения сумм платежей страны за границу и поступления из-за границы за определенный период.

Таким образом, во-первых, платежный баланс как систематизированное описание всех экономических сделок между резидентами страны и остальным миром (в течение определенного времени: года, месяца и т.д.) позволяет сделать объективные выводы о внешнеэкономических позициях страны; во-вторых, он выступает ориентиром при разработке макроэкономической политики (бюджетно-налоговой, кредитно-денежной и т.д.). Другими словами, платежный баланс — это *систематизированная запись итогов всех сделок между резидентами одной страны (домашними хозяйствами, фирмами, правительствами) и остальным миром*¹. Термин «платежный баланс» связан с термином «учетная система», которая является аналогом определения источников и способов использования денежных средств, аккумулируемых для деятельности коммерческой фирмы. В платежном балансе государства это связано с операциями выплат и получения денежных средств^{1 2}.

¹ См.: Фишер С., Дорнбуш С., Шмалензи Р. Экономика. М., 1999. С. 67.

² См.: Энг М.В., Лис Ф.А., Маурер Л.Аж. Мировые финансы. М., 1998. С. 53.

Содержание платежного баланса. Платежный баланс исторически формировался как стремление правительств иметь достоверную информацию о результатах внешних операций и сделок за определенный период. Он самым тесным образом связан с ценой национальной валюты, так же как и с колебаниями валют стран, с которыми совершаются торговые сделки, с состоянием основных мировых валют, поскольку совокупность денежных факторов, сведенных воедино, определяет реальную стоимость экспортированных и импортированных товаров и услуг, займов, кредитов и иных поступлений (и их оттока из страны). Необходимость анализа платежного баланса возникает с позиций и международной валютной системы, и международного движения финансовых ресурсов, для многих стран он является одной из актуальных проблем, наиболее часто обсуждаемых в обществе.

Сделки в статьях платежного баланса. В ходе составления платежного баланса разнообразные и многочисленные сделки отечественных экономических агентов с иностранными партнерами классифицируются и сводятся в отдельные статьи. В результате платежный баланс отражает не индивидуальные, а агрегированные международные сделки.

Сделки международного характера (любая сделка резидента с иностранной юридической или физической личностью, предполагающая трансграничное движение товара, услуг, финансов) предполагают обмен: торговлю товарами и услугами, бартер, обмен активами, международный туризм и пр. К ним же относятся и односторонние переводы, например гуманитарная помощь. В международной сделке, подлежащей идентификации, важен момент ее совершения, фиксирующий факт перехода собственности (на активы), что находит отражение в национальных счетах (время заключения контракта, отгрузка товара, прохождение таможенной процедуры и т.д.).

Поскольку платежный баланс есть отражение итога сделок между качественными и иностранными резидентами, необходимо определиться с понятием «резидент».

Резидент. Под резидентами подразумеваются:

- физические и юридические лица, постоянно проживающие в данной стране;
- фирмы и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством страны и находящиеся на ее территории;
- дипломатические и иные представительства, находящиеся за пределами страны;
- филиалы и представительства резидентов, находящиеся за пределами страны.

Нерезидент. Под нерезидентами подразумеваются:

- физические лица, постоянно проживающие за пределами данной страны, в том числе временно находящиеся в данной стране;
- юридические лица, созданные в соответствии с законодательством иностранных государств и находящиеся за пределами данной страны;
- фирмы и организации, не являющиеся юридическими лицами, созданные в соответствии с законодательством своих стран;
- дипломатические и иные представительства, а также международные организации и филиалы;
- иностранные филиалы нерезидентов в данной стране.

Становление института платежного баланса. Теория и практики платежного баланса развивались в течение веков. Первые попытки его составления относятся к Средним векам, а термин *платежный баланс* ввел в научный и практический оборот Дж. Стюарт, представитель позднего меркантилизма XVIII в., усматривая источник богатства страны в активном торговом балансе.

Первые исследовательские работы в области международных поставлений стали проводиться в аппарате Лиги Наций, что потребовало унификации методики составления платежного баланса. Эта работа была основательно и разносторонне развита в рамках учреждений ООН, а также МВФ. В настоящее время действует пятое издание Стандартной схемы 1993 г., которое используется странами мира при составлении платежных балансов¹.

Основной принцип. В платежном балансе используется принцип двойной записи: каждая операция имеет две стороны — дебет и кредит. В соответствии с этой учетной системой общая сумма на дебете должна всегда равняться общей сумме на кредите. Учетная сумма платежного баланса используется экономистами в качестве механизма проведения оценок и инструмента анализа. Соответственно, должна быть ясность в экономической терминологии, используемой для описания двух сторон операций в платежном балансе. Это описание выглядит приблизительно так, как представлено в табл. 15.1.

¹ В СССР платежный баланс не составлялся, а был частью плана развития народного хозяйства (на 5 лет, на 1 год). Россия по решению Верховного Совета перешла к составлению платежного баланса с 1992 г. Однако составляется он с отступлениями от рекомендаций МВФ, в частности используется другая группировка статей с целью выявления операций, имеющих важное значение для страны. Отступления такого рода затрудняют международные сопоставления, и поэтому МВФ и другие международные организации бывают вынуждены пересчитывать балансы России и других стран, не соблюдающих требования Стандартной схемы, по единой методике и в единой валюте (в долларах США)

Таблица 15.1

Платежный баланс

Приход (денежные поступления)	Расход
<i>Источники денежных средств</i>	<i>Способы использования денежных средств</i>
>экспорт товаров и услуг Приток капитала	Импорт товаров и услуг Отток капитала

Операции прихода включают экспорт товаров и услуг и приток капитала и составляют источники денежных средств. Операции расхода включают импорт товаров и услуг и отток капитала и составляют способы использования денежных средств.

Использование информации платежных балансов. Множество банков, других финансовых институтов, компаний и правительственных учреждений работают с данными, содержащимися в платежном балансе, и используют их для различных целей. Данные платежных балансов используются в целях:

- оценки кредитоспособности страны;
- измерения экономического цикла при анализе тенденций экономического развития страны;
- составления прогнозов воздействия на валютные курсы;
- прогнозирования политики правительства;
- лучшего понимания анализа риска в стране;
- оценки состояния экономики государства¹.

Статьи платежного баланса: баланс текущих операций и баланс движения капитала. Согласно стандартной классификации МВФ, все международные сделки (и операции), учитываемые в платежном балансе, представляются как: а) текущие операции; б) операции с капиталом. Эти группы и отражаются в платежном балансе: балансе текущих операций и балансе движения капитала.

Первая группа — товары и услуги, пересекающие национальные границы страны, а также односторонние трансферты. Они отражаются в балансе (или счете) *текущих операций*. Вторая группа — купля и продажа активов в самых разнообразных формах и проявлениях. Это *баланс движения капитала*.

Текущий платежный баланс, или баланс текущих операций. Этот баланс помимо экспорта и импорта товаров учитывает торговлю услугами, иностранный туризм, односторонние переводы, многочисленные международные сделки. Сальдо по счету текущих операций отражает ре-

¹ См.: Энг М.В., Лис Ф.А., Маурер А. Дж. Мировые финансы. С. 56.

зультаты предоставления транспортных услуг и услуг связи, туризма, ои платы лицензий и патентов, доходы от инвестиций и др. Далее, в балами текущих операций учитываются также оплата труда, субсидии иной ранним государствам, взносы в международные организации. Товар ный экспорт увеличивает спрос на валюту, поскольку иностранный и < купатель вынужден приобретать национальную валюту для закупи> нужных товаров и услуг. А это порождает спрос на отечественную валю ту на валютном рынке, что подлежит регистрации со знаком «плюс».

Формула текущего платежного баланса может быть представлен, i следующим образом:

$$\text{Текущий баланс} = \text{Доходы от экспорта} - \text{Расходы на импорт} - \\ - \text{Чистые трансферты за границу.}$$

Поскольку баланс текущих операций в определенной мере связан с экспортом товаров, то и факторы, влияющие на изменение его оГп, емов, находятся в центре внимания при составлении платежного б а ланса и его итогов. Основные из них следующие: соотношение цеп и стране и за рубежом; доходы за рубежом; импортные пошлины и кв < ты за рубежом; валютный курс; экспорт товаров и услуг; импорт това ров и услуг. Рассмотрим эти статьи подробнее.

Соотношение цен в стране и за рубежом. Если темп инфляции в отг честве выше, чем в других странах, с которыми ведется торговля, то при прочих равных условиях объем экспорта сократится ввиду меньшеш конкурентоспособности отечественных товаров. На экспорт будут оi правляться только те товары, которые в стране относительно дешевы (т.е. такие, по которым страна располагает сравнительным преимуще ством в производстве) или внутренний спрос на которые сравнительно невелик. Соответственно, импортироваться в страну будут относительв но дорогие товары (по которым отсутствует сравнительное преимуще ство) или товары, пользующиеся повышенным спросом населения.

Доходы за рубежом. Рост реальных доходов иностранных покупан' лей объективно создает благоприятную ситуацию для отечественных товаров на экспортном рынке. Соответственно, происходит рост за рубежных доходов, возрастают объем экспорта и спрос на отечествен ную валюту.

Импортные пошлины и квоты за рубежом. Высокие тарифы и ши кие импортные квоты у зарубежных торговых партнеров, равно как и наличие жестких нетарифных ограничений торговли, сокращают оie чественный экспорт.

Валютный курс (цена иностранной валюты, выраженная в нации нальной валюте). При заданном соотношении цен на товары в отеч

- I пс и за границей повышение обменного курса национальной валюты увеличивает экспортные цены отечественных товаров и уменьшает объем экспорта.

Экспорт товаров способствует расширению спроса на отечественную валюту и подвержен влиянию тех же процессов и факторов, как и *депорт услуг*. Здесь имеются в виду лишь некоторые специфические феры услуг, выходящие за пределы этого ряда, в частности доходы м' шдентов от ранее сделанных зарубежных инвестиций. Они зависят * I объемов инвестиционных вложений капитала, уровня ссудного процента, размера дивидендов и прибыли.

Импорт товаров и услуг. Его объем формируется в результате воздействия тех же самых процессов, которые рассмотрены применительно к экспорту, и прежде всего объемов и цен — основных факторов моста или снижения импорта. При прочих равных обстоятельствах • пьем импорта страны растет, если уровень цен на отечественные n.iri.i относительно выше, чем на аналогичные зарубежные товары. Гос ту объема отечественного импорта способствуют также низкие тарифы в стране, высокие импортные квоты, дорогая котировка отечественной валюты на иностранных валютных рынках.

Для полного представления величины положительного или отрицательного сальдо текущего баланса (или счета по текущим операциям) соизмеряют величину экспорта с ВВП. Итог (в сравнении с другими однотипными странами) дает реальное представление о характере и состоянии внешнеторговых операций страны.

Пример: в 1980—1990-е гг. для США был характерен крупный дефицит текущего (торгового) баланса в результате превышения импорта над экспортом (2—3% ВВП), отрицательные последствия которого нейтрались масштабным притоком в страну иностранного капитала. В 1997—2000 гг. этот дефицит значительно сократился. В 2001—2004 гг. дефицит текущего (торгового) баланс превысил уровень 1980—1990-х гг., и составил более 900 млрд долл. В то же время в США в огромных масштабах упал иностранный капитал, привлекаемый соответствующими условиями, созданными для выгодного (прибыльного) его инвестирования.

Негативные последствия отрицательного сальдо состоят в том, что страна, имеющая дефицит платежного баланса по текущим операциям, должна финансировать этот дефицит и в этих целях брать займы у других стран и международных организаций либо продавать свои активы на свободных рынках.

Однако такое дефицитное финансирование имеет пределы, становящиеся очевидными тогда, когда иностранные источники займов зарываются, а пользовавшиеся ранее спросом собственные активы

обесцениваются. В таких ситуациях страна вынуждена корректировать платежный баланс (и в более широком плане — государственный!! бюджет, сокращая внутренние и внешние расходы).

Другой путь финансирования дефицита текущего платежного баланса (помимо международных займов) — сокращение объема чистых у заграничных активов. Активы включают собственность корпораций, акции, облигации, банковские счета, недвижимость, художественные ценности и т.д. Чистые заграничные активы находятся в непосредственной связи с текущим платежным балансом в тех случаях, когда государство обладают таковыми.

Здесь уместно привести в качестве примера США: в 1985 г. впервые за 60 лет страна стала чистым должником — активы иностранцев и этой стране превысили активы ее резидентов за границей. Это изменение произошло в результате огромного дефицита платежного баланса. Однако быть чистым должником не всегда означает стать банкротом. США имели в те времена (а ныне имеют еще большую) колоссальную массу зарубежных активов для продажи и помимо этого притока иностранных капиталов в страну могли и тогда, как, впрочем, и ныне, увеличивать долги до тех пор, пока благоприятные времена для американской экономики не приведут к долговременной сбалансированности ее текущего баланса.

Формирование баланса движения капитала. Баланс движения капитала (счет капитала и финансовых операций) формируется за счет группы статей международных финансовых операций, связанных с перемещением капитала. Он охватывает куплю-продажу активов и иных финансовых операций, включая импорт и экспорт государственного и частного капитала, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов, портфельных инвестиций. Таким образом, речь в данном случае идет об общем итоге сделок, отражающих баланс движения капитала. Формула этого движения следующая:

$$\begin{array}{l} \text{Расходы на по-} \\ \text{купку активов} + \text{линии междуна-} \\ \text{за границей родных займов и} \\ \text{кредитов} \end{array} \begin{array}{l} \text{Поступления по} \\ \text{операциям} \\ \text{и} \\ \text{питала} \\ \text{банка} \end{array} \begin{array}{l} \text{Поступления от} \\ \text{операций} \\ \text{ка-} \\ \text{банка} \end{array} \begin{array}{l} \text{Поступления от} \\ \text{продажи активов} \\ \text{и} \\ \text{кредитов} \end{array}$$

Так же как продажа товаров и услуг, продажа иностранных активов приводит к поступлению иностранной валюты. Покупка заграничных активов, наоборот, представляет собой расход иностранной валюты. Огромную роль для многих государств играют международные (и двусторонние) займы и кредиты, в том числе по линии МВФ, Мирового банка и МБРР, а также международные операции центральных банков стран, которые в превращенной форме являются также поступлениями

ми от продажи активов. Баланс движения капиталов включает различные виды кредитных и инвестиционных операций. Отток капитала отражает перевод денежных средств (вложений в активе) в другие страны; приток — перевод средств в ту страну, платежный баланс которой подлежит оценке. Операции с капиталом могут проводиться как через частный, так и через государственный сектор. Государственные кредиты, несомненно, оказывают на внешнюю политику определенное воздействие, которое может проявляться в разных формах.

С точки зрения платежного баланса *отток капитала* включает следующие виды операций:

- прямые инвестиции за рубежом, осуществляемые фирмами;
- приобретение инвесторами страны зарубежных акций и облигаций;
- предоставление кредитов национальными кредиторами заемщикам, находящимся в других странах;
- приобретение национальными резидентами банковских депозитов в зарубежных банках.

Приток капитала включает следующие виды операций:

- прямые инвестиции в стране, осуществляемые зарубежными фирмами;
- приобретение зарубежными инвесторами акций и облигаций в стране;
- предоставление кредитов зарубежными кредиторами заемщикам, находящимся в стране;
- приобретение нерезидентами депозитов банков страны.

Превышение притока капитала над его оттоком из страны минимизирует негативный результат отрицательного сальдо текущего (торгового) баланса и создает устойчивую среду для стабильного экономического роста.

Базисный баланс. Базисный баланс формируется в результате сложения баланса текущих счетов и баланса движения капитала. Его значение состоит в том, что он отражает такие важные характеристики национальной экономики, как производительность труда, международная конкурентоспособность, инвестиционный климат, предпочтения покупателей и т.д.

Официальные резервы. Рассмотренные выше две группы статей платежного баланса, или два баланса — баланс текущих операций и баланс движения капитала, образующие базисный баланс, являются неполными для того, чтобы называться платежным балансом. Третьей его составляющей выступает статья «Официальные резервы».

Центральные банки различных стран держат большое количество иностранной валюты, называемой *официальными резервами*. Они, как

правило, используются для урегулирования несбалансированности платежного баланса по текущим операциям и движению капиталом (доллары, фунты стерлингов, немецкие марки и т.д. — запасы *обратной валюты*, а также золото). Если актив баланса счетов движения капитала был гораздо меньше пассива баланса счетов текущих операций в финансовом году, то по объединенным счетам страна имеет чистый дефицит. Другими словами, на международной торговле и финансовых операциях страна заработала меньше иностранной валюты, чем израсходовала. Официальные резервы центральных банков используются также для поддержания курса национальной валюты путем выбрасывания на валютный рынок части своих запасов.

Нужно отметить, что все три составные части платежного баланса — счета текущих операций, движения капитала и официальные резервы должны в сумме составлять ноль. Каждая единица использованной иностранной валюты («минусовые» статьи, т.е. платежи, или дебиторские операции) в международных операциях должна иметь источник («плюсовые» статьи, т.е. поступления, в том числе за счет кредитных операций).

Для урегулирования платежного баланса в настоящее время золото практически не используется. Основная доля официальных резервов (без учета монетарного золота) приходится на валюты ведущих промышленно развитых стран. В 2003 г. их доля составила 96,5% (ейро и доллары), резервная позиция в МВФ не превышала 3,5%. Доллар в определенной степени выполняет роль резервной валюты в отношении евро, как бы «второе золото», имеющее, однако, функции обращения. В статье «Счет официальных валютных резервов», таким образом, отражаются методы и источники урегулирования платежного баланса официальных расчетов. Дефицит платежного баланса равен чистым продажам иностранной валюты Центральным банком. И наоборот, положительное сальдо платежного баланса будет равно чистым покупкам иностранной валюты Центральным банком.

Ранее уже говорилось, что страна не может в течение длительного времени сводить платежный баланс с дефицитом, в противном случае произойдет истощение официальных валютных резервов и неизбежно наступит кризис платежного баланса. Это означает, что страна не в состоянии погасить внешнюю задолженность, а возможности получения новых займов исчерпаны. В этих случаях прибегают к корректировке обменного курса как единственному выходу из сложившейся ситуации (девальвация валюты). Однако сама по себе корректировка обменного курса может иметь негативные последствия для экономики.

По-иному развиваются события в странах с ключевой валютой, которая используется в качестве средства международных расчетов, напри-

мер доллар США. Растущий спрос на мировые деньги приводит к тому, что страна ключевой валюты действует как обыкновенный банк, который всегда имеет больше обязательств, чем активов, а это означает, что платежный баланс официальных расчетов, в том числе и баланс текущих операций, в течение длительного времени может сводиться с дефицитом, не представляя серьезной проблемы для страны (начиная с середины 1970-х гг. баланс текущих операций США сводится с дефицитом).

В деятельности международных организаций или практике международных расчетов используется и показатель чистых официальных валютных резервов. Он позволяет оценить способности страны погашать задолженность иностранным кредиторам. Величина чистых официальных валютных резервов позволяет также рассчитать показатели, достаточности валютных резервов для оплаты импорта. Он исчисляется следующим образом:

$$\frac{\text{Чистые резервы иностранной валюты}}{\text{Общий объем импорта}} \times 12 \text{ мес.}$$

Этот показатель ограничивает период, когда страна может оплачивать импорт за счет имеющихся валютных резервов. От величины этого показателя зависит возможность получения международных кредитов (развивающимися странами и странами с переходной экономикой). Так, если этот показатель находится на уровне менее трехмесячного покрытия импорта, ситуация рассматривается как неблагоприятная и возможности получения новых кредитов незначительны.

Резервные фонды. Некоторые страны, в частности те из них, которые получают сверхдоходы от реализации на мировых рынках нефти и газа, создают *резервные фонды* — Фонд будущих поколений (Норвегия), Стабилизационный фонд (Россия) и т.д. Некоторые страны предпочитают размещать средства таких фондов в США под низкопроцентные государственные облигации. Это наиболее расточительная форма размещения национальных резервов, поскольку она может быть приравнена к изъятию части финансовых ресурсов из страны, которые *никогда и ни при каких обстоятельствах не бывают излишними при проведении эффективной экономической политики.* По самым скромным расчетам российских экономистов, *инвестиционная емкость страны составляет не менее 100 млрд долл, ежегодно, причем этот показатель будет возрастать по мере создания производственной и социальной инфраструктуры и формирования территориальных «точек роста».* В равновесном развитии национальной экономики следует искать, задачу стабильного ее развития, других гарантий не существует.

Таблица 15.2

Стандартная структура платежного баланса

Вариант 1	
Кредит	Дебет
I. Счет текущих операций	
1. Экспорт товаров	2. Импорт товаров
<i>Сальдо баланса внешней торговли</i>	
3. Экспорт услуг	4. Импорт услуг
5. Чистые доходы от инвестиций	6. Чистые текущие трансферты за границу
<i>Сальдо баланса по текущим операциям</i>	
II. Счет капитала и финансовых операций	
7. Чистые капитальные трансферты из-за границы	8. Предоставление долгосрочных и краткосрочных кредитов
9. Получение долгосрочных и краткосрочных кредитов	
10. Ошибки и допуски	
<i>Сальдо баланса официальных расчетов</i>	
III. Счет официальных валютных резервов	
Вариант 2	
<i>A. Текущие операции</i>	
Товары	
Услуги	
Доходы от инвестиций	
Прочие услуги и доходы	
Частные односторонние переводы	
Итого А — баланс текущих операций	
<i>B. Прямые инвестиции и прочий долгосрочный капитал</i>	
Прямые инвестиции	
Портфельные инвестиции	
Прочий долгосрочный капитал	
<i>C. Прочий краткосрочный капитал</i>	
<i>D. Ошибки и пропуски</i>	
Итого: А + В + С + D — баланс движения капитала	
<i>E. Компенсирующие статьи</i>	
<i>F. Чрезвычайные источники покрытия сальдо</i>	
<i>G. Обязательства, образующие валютные резервы иностранных официальных органов</i>	
Итого: А + В + С + D + F + G	
<i>И Итоговое изменение резервов</i>	
Золото	
СПЗ	
Резервная позиция в МВФ	
Итого: А + В + С + D + E + F + G + H	

1).2. Стандартная модель платежного баланса и его структура

Понятие и содержание стандартной модели. Страны, активно участвующие в системе мировой экономики и международных отношений, повлеченные в растущие торгово-экономические отношения, неизбежно переходят к использованию основных показателей (стандарта) международных расчетов. Одна из наиболее важных сторон «выхода» страны в систему международных хозяйственных связей — это переходное звено. Роль переходного звена от национального к мировому рынку призвана выполнять «стандартная модель платежного баланса», унифицированная для универсального применения.

Стандартная модель платежного баланса по своей структуре складывается из рассмотренных ранее трех его составных частей, сведенных в единый документ (табл. 15.2); это вариант 1.

Основой платежного баланса является торговый (внешнеторговый) баланс, характеризующий экспорт и импорт товара. Он строится и на основе данных таможенной статистики, учитывающей объемы реально пересекающих границу товаров: платежный баланс отражает и мятежи и поступления в процессе внешнеторгового оборота, сделки которого часто не совпадают по времени.

Страны не всегда следуют точным рекомендациям стандартного и мятежного баланса, что затрудняет подведение итогов развития международными организациями. Но в ряде случаев отступления оправданы, но это в тех случаях, когда речь идет о дополнительной информации. В частности, если баланс текущих операций дополняют (пьями счета капитала и финансовых операций, которые отражают предоставление и получение долгосрочных и краткосрочных кредита, а также чистые капитальные трансферты, это позволяет получить 1лк называемый баланс официальных расчетов.

В баланс официальных расчетов включается также статья «Ошибки и пропуски». Хотя каждая сделка теоретически должна дважды отражаться в платежном балансе — по дебету и кредиту, на практике это требование часто не выполняется. Совершаемые сделки в ряде случаев учитываются различными службами, информация о которых может не совпадать как во времени, так и в числовом выражении. Некоторые сделки, часто противозаконные, вообще остаются за пределами статистического учета. Общую сумму таких неучтенных потоков можно выяснить, только подсчитав общие итоги по кредиту и дебету.

Платежный баланс, составляемый по принципу двойного счета, равняется нулю, а это означает, что все долговые счета страны должны

быть оплачены^{1 2}. Поэтому дефицит по счету текущих операций должен в точности соответствовать положительному сальдо по счету капитала и финансовых операций. Если резиденты страны в целом тратят на покупку иностранных товаров, услуг и активов больше, чем получают от продажи иностранцам своих товаров, услуг и активов, т.е. если баланс официальных расчетов сводится с дефицитом, погашение задолженности осуществляется Центральным банком за счет сокращения официальных резервов иностранной валюты. Но это происходит тогда, когда банк воздерживается от корректировки обменного курса.

Прогнозирование развития внешней торговли на базе платежного баланса. На основе платежного баланса представляется возможным осуществлять прогнозирование развития основных показателей, включая внешнеэкономические связи и их долгосрочные перспективы. При этом важно изучить возможное развитие обменных курсов в будущем. Для этого обычно используются два метода. Первый предполагает оценку каждой компоненты платежного баланса, после чего составляется полный прогнозируемый баланс и выявляется его расхождение с точки зрения доходов и расходов. На базе этого расхождения можно делать прогнозный вывод о том, увеличится или уменьшится стоимость валюты (уровень колебания обменных курсов). Другой метод требует построения сложной эконометрической модели, в которой многочисленные взаимосвязи представляются в виде уравнений, в том числе анализируются торговые сделки, изменения доходов и цен, взаимосвязи этих показателей. Выявление тенденций в изменениях направлений сделок и регулирование обменного курса приводят в равновесие текущие компоненты платежного баланса и счета движения капиталов. Такие прогнозы дают много преимуществ, но требуют высокой квалификации от специалистов, осуществления серьезной аналитической работы, приближенной к научной.

15.3. Монетарная модель платежного баланса

Роль монетарной и фискальной политики, используемой в США в становлении и сохранении внешнего баланса, возможно, станет более понятной благодаря теоретическим моделям, основанным на концепции макроэкономической тождественности. Одна из этих моделей, которая, возможно, наиболее известна, — это монетарная модель¹

¹ Подробнее см.: Миклашевская Н. Платежный баланс // *Мировая экономика и международные отношения*. 1998. № 1. С. 70.

² См.: *Economic Report of the President*. 2004. P. 93.

Монетарная модель МВФ среди прочих элементов содержит следующие:

$$dM = dR + dDC. \quad (1)$$

Тождественность (1) показывает, что изменение денежного содержания (dM) по определению равно изменениям иностранного резервного фонда страны (иностранные активы) (dR) плюс изменение внутреннего кредита банковской системы (dDC).

$$dR - X - IM - NF + dK. \quad (2)$$

Тождественность (2) указывает, что изменение в иностранных резервных фондах (dR) по определению равно экспорту (X) минус импорт (IM) товаров и услуг, минус общий коэффициент выплат и текущие перечисления (NF), плюс приток иностранного капитала в небанковский сектор (dK).

Связь между монетарной и фискальной политикой и внешними счѐтами может быть представлена посредством основополагающей макроэкономической тождественности. Прежде всего выделим:

$$Y = GDP - NF, \quad (3)$$

$$GDP = C + I + (X - IM), \quad (4)$$

$$A = C + I, \quad (5)$$

$$CAB = X - IM - IN, \quad (6)$$

где Y — чистый национальный валовой доход,

A — внутреннее поглощение (потребление C и инвестиции I),

CAB — текущий торговый баланс.

Подстановка (4), (5), (6) вместо (3) дает нам следующую фундаментальную макроэкономическую тождественность:

$$Y = C + I + (X - IM) - NF - Y - A + CAB \text{ и, таким образом,} \\ CAB = Y - A. \quad (7)$$

Текущий торговый баланс представляет собой разницу между доходом страны (Y) и внутренним поглощением (A). Уравнение (7) так же подчеркивает, что текущий торговый баланс приводит к остатку, если ли доход превышает внутреннее поглощение, в противном случае он ведет к нехватке. Таким образом, дефицит CAB может быть сокращен снижением поглощения (относительно дохода) или увеличением дохода (относительно поглощения).

Соединив уравнения (7) и (2), мы получим

$$dR = Y - A + dK. \quad (8)$$

Мы видим, что если превышение внутреннего потребления над доходом не финансируется всецело притоком иностранного капитала¹!, то это приведет к снижению стоимости иностранных активов в баковской системе.

Уравнение (1) можно преобразовать таким образом, чтобы отразить изменения стоимости иностранных активов посредством разницы изменения денежного содержания (dM) и изменения внутреннего кредита (dDC)¹.

$$DR = dM - dDC.$$

Уравнение (9) показывает, что сокращение объемов иностранных резервных фондов связано с тем, что изменение в общем денежном резерве будет меньше, чем изменение во внутреннем кредите. Сочетание уравнений (7), (8) и (9) дает:

$$Y-A + dK = dM - dDC.$$

Таким образом, превышение изменения внутреннего кредита над изменением денежного резерва будет равно дефициту текущего торгового баланса (принимая во внимание отсутствие коэффициента при токе иностранного капитала).

Резюме

• Высокий и постоянно повышающийся дефицит торгового баланса представляет собой серьезную угрозу для экономики. Он отражает внутренний дисбаланс, который в конечном итоге необходимо восстановить. Это потребует соответствующих внутренних корректировок. Урегулирование может проходить автоматически на самом рынке, или же потребуются изменения в политике управления. Риск крупного дефицита торгового баланса заключается в том, что он может стать «чрезмерным», поскольку инвесторы теряют доверие и могут потребовать погашения ссуд и/или потому что страны теряют иностранные резервные валютные фонды. Другими словами, некоторые несоответствия текущего торгового баланса могут быть устойчивыми, другие же нет.

• Разница между постоянным и временным дефицитом текущего торгового баланса напрямую зависит от разницы между постоянными и временными нарушениями экономического равновесия. Вопрос в том, связано ли это различие со способом изменения текущего торго

¹ См.: World Trade Report. 2004. P. 94.

ж ч о баланса. С этим возможно поспорить. Например, постоянное от-
► чоение от условий торговли (скажем, из-за резкого падения цен на
тиары) расширит дефицит текущего торгового баланса, потому что
миди будут стремиться накапливать сбережения и, следовательно, мы
. тлкнемся с сокращением потребления как с краткосрочным, а не
постоянным феноменом. В то же время, согласно Обстфелду и Рого-
му, временные отклонения в производительности могут привести к из-
111111 ку текущего торгового баланса, но при этом не последует роста
инвестиций, отражающих реакцию инвесторов на новые условия, вы-
шлнные ростом производительности¹.

• Природа нарушений (временных или постоянных) влияет на обе
» троны макроэкономического баланса: «инвестирование» и «накоп-
имте». Как отмечалось в исследовании Обстфелда и Рогова (1995), на-
рушения, связанные с переменами в производительности, например,
могут повлиять на инвестиционные решения. Основным вопросом для
модей, принимающих решения, является следующий: приводят ли
чайные нарушения к постоянному изменению динамики накопления
мчи нет? Временный рост производительности не перейдет в постоян-
ное улучшение текущего торгового баланса, в то время как постоянный
рост производительности ведет именно к такому результату.

• Природа нарушений повлияет и на способ действия экономиче-
« к их представителей, которые могут решить, что в зависимости от на-
рушения необходимо финансирование текущего торгового баланса
посредством сокращения резервных фондов или займов либо необхо-
дима корректировка для восстановления внешнего баланса. Академи-
ческий «здравый смысл» подсказывает, что временные нарушения ба-
ни іса необходимо финансировать посредством займов или ссуд, в
миисимости от природы несоответствия. Постоянные нарушения ба-
чписа требуют урегулирования посредством проведения изменений в
политике. Таким образом, главной задачей для тех, кто проводит по-
минку, является умение справляться с нарушениями, выбрав опти-
мальный способ, а также способность обращаться к правилам прове-
кчшая политики. При этом важно научиться избегать необдуманных
мер при коррекции нарушения макроэкономического баланса.

Контрольные вопросы

I. Общая характеристика платежного баланса. Содержание баланса. Сдел-
НН и статьях платежного баланса.

¹ См.: World Trade Report. 2004. P. 96.

2. Текущий платежный баланс, или баланс текущих операций.
3. Формирование баланса движения капитала. Базисный баланс.
4. Стандартная модель платежного баланса и его структура.
5. Экономическая теория исходит из того положения, что накопление *in* года в год отрицательного сальдо внешней торговли формирует внешнюю *sh* задолженность страны. Для какой группы стран это явление становится доем точно серьезным фактором в развитии?
6. Почему платежный баланс рассматривается как «учетный инструмент», который позволяет количественно оценить связи и взаимосвязи страны в *sm* стеме мировой экономики и мирового рынка?
7. Какова роль платежного баланса в прогнозировании макроэкономик' ских показателей развития страны и ее внешнеэкономических связей?
8. Монетарная модель платежного баланса ВМФ: концепции и подходы. Насколько они эффективны для проведения бюджетной и в целом макроэко номической политики России?
9. Резервные фонды и их разновидности. Роль и значение Стабилизации!*i* ного фонда России.

Темы рефератов

1. Сущность и содержание платежного баланса.
2. Стандартная модель платежного баланса и его структуры.
3. Платежный баланс страны (США, Японии, стран ЕС, Китая).
4. Монетарная модель платежного баланса.
5. Сравнительный анализ платежных балансов групп стран.

I ЛАВА 16

Современная международная торговля:

I сории и развитие

16.1. Теории международной торговли

Понятие международной торговли. Международная торговля — это в широком смысле слова та часть произведенных национальными экономиками стран товаров и услуг, которая является предметом торговли и различного рода сделок на рынках. Международная торговля включает также различные сегменты движения капитала, рабочей силы, интеллектуальной собственности.

Внешняя торговля страны — это часть произведенных товаров и услуг, которые страна выносит за пределы своей территории в целях реализации, а также та часть товаров, услуг и иных элементов вещественных и неимущественных свойств, которые страна ввозит из-за границы.

Развитие крупной машинной индустрии обуславливает непрерывное возрастание внешнеторговых связей стран, вступивших на путь индустриализации. Промышленности требуется все больше сырья, материалов, топлива, емких товарных рынков. Структурные сдвиги, происходящие в экономиках индустриальных стран под влиянием наступления технической революции, специализация и кооперация промышленного производства усилили взаимодействие национальных хозяйств, интенсифицировали их межстрановые связи. Важную роль в мировом хозяйстве стали играть транснациональные корпорации, замыкающие все большую часть мирового рынка, на долю которых приходится растущая часть товарообменных потоков.

Экономическая теория всегда рассматривала внешнюю торговлю как фактор, действующий в противоположном направлении тенденции нормы, прибыли к понижению. Эта тенденция была выявлена еще классиками в XVIII—XIX вв., и она в целом сохраняет свое значение. Используя более дешевые рабочую силу, сырье, рынки за гра-

нищей, корпорации снижают издержки производства, добиваются повышения прибыльности операций. Фирмы ориентируют производство товаров уже не только на национальные и местные, но и на мировые рынки, осуществляют массовое, крупносерийное производство, снижая издержки и на постоянный капитал. Внешняя торговля, удаляя отчасти элементы постоянного капитала, а также необходимые жизненные средства, в которые превращается переменный капитал, способствует повышению нормы прибыли (поскольку повышает норму прибавочной стоимости) и понижает себестоимость постоянного капитала. Тем самым внешняя торговля позволяет расширить масштабы производства. В результате производители — экспортеры из развитых стран получают добавочную прибыль за счет реализации своих товаров на рынках менее развитых стран.

Теория меркантилизма: принципы. Почему страны торгуют друг с другом? — этот вопрос был поставлен экономистами-теоретиками одновременно с возникновением первых школ экономической мысли и конце XVI — начале XVIII в., которые стали уделять большое внимание проблемам внешней торговли. Эти школы начали развиваться еще в ранний период эпохи Великих географических открытий и вступления Европы на путь первой промышленной революции, что требовало теоретического обобщения, анализа, в том числе зарождающейся мировой торговли, поскольку весь мир оказался связан морскими сообщениями. Ранее отмечалось, что в тот период велико было значение золота. Этот драгоценный металл использовался непосредственно в качестве денег, выполняя роль денежной базы в осуществлении внешней и внутренней политики колониальных держав. Монополия на золото в ту эпоху способствовала укреплению централизованных европейских государств, соответственно, монархи поддерживали торговцев и нарождающуюся городскую буржуазию как свою опору в борьбе с остатками феодальной раздробленности, помогали им подчинять новые заморские колонии и рассматривать это как фактор укрепления своих позиций в метрополиях. Такие условия благоприятствовали формированию экономических теорий, которые обосновывали выгоду внешней торговли и внешней экспансии, колониальных захватов. В то же время эти новые теории исходили из *товарного характера* возникающего промышленного производства, на котором основывалась внешняя торговля. Эти вопросы ставили и пытались решить, европейские мыслители — теоретики меркантилизма, часто занимавшие крупные государственные посты: Томас Мэн, Жан Батист Кольбер, Уильям Петти и др. Экономическая система, согласно взглядам меркантилизма, состояла из трех взаимосвязанных частей: *производ*

. *пшеничного сектора, сельскохозяйственного сектора, иностранных колоний*. Торговцы рассматривались как наиболее важная социальная группа в экономической системе, труд — как основной фактор производства. Фактором же богатства у меркантилистов выступали золото и серебро, они служили в их теории непосредственными измерителями богатства и расчетными денежными знаками.

Принципы внешней торговли. На этом постулате покоились основные принципы внешней торговли, в соответствии с которыми государство должно было:

- обеспечивать положительное торговое сальдо, поскольку лишь в этом случае правительства имеют возможность сохранить устойчивый приток золота и серебра в страну;
- осуществлять жесткое (государственное) регулирование внешней торговли путем введения тарифов, квот и иных инструментов административного воздействия (для обеспечения положительного торгового сальдо);
- запретить импорт сырья (если таковое имеется в стране) и, наоборот, «Порот, обеспечить беспопынный его импорт (если соответствует сырью в стране не имеется) — такой подход должен был аккумулировать запасы золота и одновременно сохранять экспортные цены на эту продукцию на низком уровне;
- запретить какую-либо торговлю своих колоний с другими странами;
- обеспечить монополию на внешнюю торговлю;
- предоставлять права (или отказывать) на внешнюю торговлю определенным компаниям и в определенных регионах мира (например, компания Гудзонова залива, Ост-Индская компания и др.);
- использовать такие инструменты, как предоставление экспортных субсидий, таможенных пошлин на импорт и т.д.

Следует отметить, что меркантилисты осуществили крупный вклад только в развитие первоначальных основ экономической теории в целом, но и в разработку вопросов мировой торговли, обогатили ее такими категориями, как *платежный баланс, положительное и отрицательное сальдо торговли* и т.д. На протяжении почти двух веков теории меркантилистов господствовали в хозяйственной практике мира. Одновременно их теоретические идеи опутали весь мир сложной сетью ограничений и раничительных норм в мировой торговле, которая оказалась настолько крепкой, что мир не смог освободиться от нее до сегодняшнего дня.

По мере развития капитализма многие положения меркантилиста попросту мешали и развитию национальной экономики, и налаживанию внешнеэкономических связей прежде всего в силу излиш-

ней «меркантильности» государственного вмешательства в экономику, в деятельность частных промышленно-торговых компаний. Министры представители новой генерации предпринимательства выступали за свободу торговли (free trade) и в более широком плане — за принципы *laissez faire*, отвергая государственное вмешательство в экономику и внешнюю торговлю.

Мировое хозяйство и торговля в XVIII в. Укрепление торгово-промышленной буржуазии, бурное развитие внешнеторговых связей, которые охватили все континенты и создали мировой рынок, требовали теоретико-методологического обоснования. Эту роль блестяще им исполнили выдающиеся экономисты той эпохи, в ряду первых из которых значится имя А. Смита, английского ученого. Что представлял собой тогда Англия?

В 70-х гг. XVIII в. европейским державам и США принадлежат 10,8% территории Африки, 27,5% — Америки, 51,5% — Азии, 56,7% Океании, 100% — Австралии. Территория колоний Англии составила 22,5 млн кв. км (в 75 раз больше, чем территория метрополии), население — 252 млн человек (в 6 раз больше, чем в метрополии). И долю колоний приходилось 30% экспорта Англии. В 1850 г. из общего оборота мировой торговли в 14,5 млрд марок на долю Англии (с колониями) приходилось 5,24 млрд, на долю Франции, Германии, США суммарно 4,9 млрд марок. В 1870 г. доля Англии составляла 14 млрд марок из 37,5 млрд (общая доля указанных трех стран едва достигав 12 млрд марок).

Важнейшим элементом мировой торгово-промышленной гегемонии стало быстрое развитие кредита. Доминирующее положение и мировой промышленности и торговле было обеспечено Англией огромными накоплениями, что создавало условия для развития английской промышленности. В середине XIX в. Лондон превратился в мировой финансовый центр, где размещалось множество иностранных государственных займов. В доминирующей период английским капитализм играл роль мирового фабриканта, купца, перевозчика и мирового банкира. Англия в середине XIX в. производила около половины мировой промышленной продукции. Промышленный переворот в других странах существенно отставал. Промышленно-торговой гегемонии Англии способствовала экономическая политика британской монархии. До 1940-х гг. в Англии господствовали высокие таможенные пошлины на иностранные товары. Когда английская промышленность не стала бояться иностранной конкуренции, буржуазия провозгласила неограниченную свободу торговли — так называемое фритредерство (от *англ.* free trade — свободная)

троволя). Одним из главных фритредерских актов была отмена хлебных законов в 1846 г.

Фритредерство и теория Адама Смита (о свободе торговли и абсолютных преимуществах). Содержательной стороной смитовской концепции свободной торговли, или фритредерства, являлось обоснование необходимости полного освобождения внешней торговли Великобритании от таможенных пошлин почти всех наименований и извозимых в Англию товаров и, соответственно, расчет на встречную отмену или значительное сокращение пошлин на ввоз английских товаров и в другие страны. На основе фритредерства Англия в 60-х гг. XIX в. заключила ряд двусторонних торговых договоров — с Францией, Бельгией, Италией, Австрией, Швецией и др. Фритредерство укрепляло доминирующие позиции Англии в мировой промышленности, торговле, кредите, морских перевозках¹.

В книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), которая в поздних изданиях называлась «Богатство народов», Смит подверг критике главные постулаты меркантилистов, в том числе идею о том, что богатство страны зависит от владения сокровищами. Смит разработал *теорию абсолютного преимущества*, которая покоится на утверждении, что одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие, и на этой базе имеют абсолютные преимущества, реализуемые через свободную торговлю с другими странами. Идя из этой традиционной для фритредерства идеи, Смит обосновал мысль о выгоде для граждан любой страны приобретать заграничные товары, если при прочих равных качествах они продаются по более дешевой цене, чем отечественные товары. Основа экономического роста, по Смицу, — это разделение труда, которое требует свободного перемещения товаров, денег и людей. Отсюда его следующий вывод: *необходимость свободы торговли (либерализация торговли)* для достижения свободной, или либеральной, торговли). При свободе торговли, согласно Смицу, усилится страновая специализация, соответственно возрастет производительность труда, поскольку: а) рабочая сила, специализируясь на производстве определенных видов товарной продукции, приобретает высокую квалификацию и опыт; б) эффективность будет увеличиваться за счет длительного цикла производства однородной продукции, что стимулирует появление и внедрение эффективных методов работы, исключает потери времени на переключение предприятий с одного производства товарной продукции на другие и т.д. Что касается вопроса о «специализации» страны,

¹ См.: Бар М.З. История мировой экономики. М., 1998. С. 185.

Смит полагался на всеисилие мирового рынка, который самостоятелг но предоставит на этот вопрос наиболее оптимальный ответ.

Страна может обладать неким «естественным преимуществом» а производстве продукции, например благодаря климатическим, природ ным, почвенным условиям, а это не что иное, как условия для «естее і венного» разделения труда, утверждал Смит. Высоко ценившиеся и предшествующие века восточные пряности или тропические культу ры — это товары весьма специфические и прочно связанные с кон кретными странами — их производителями и экспортерами. Наличие в недрах земли нефти и газа, металлических руд, золота и алмазом и т.д. — это очевидные «естественные» преимущества стран, в недра> которых имеются эти природные богатства. Близость к портам, осо бенно у теплых морей и океанов, удобные бухты и гавани — это тоже из категории «естественных» преимуществ, которые создают элемсм ты абсолютных преимуществ в мировой торговле.

Страна может стать обладателем *приобретенного преимущества*; сч ли она удачно осуществила размещение производства на своей терри тории, используя передовые достижения науки и техники. В качестве примера можно привести сталелитейные заводы Японии, снабжаю щиеся импортным сырьем и экспортирующие на мировой рынок вы сокосортные виды стальной продукции. Разумеется, огромное значе ние во внешней торговле страны имеют такие факторы, как размеры страны, уровень образования и культуры, эффект масштаба произвол ства, транспортные расходы. Все это Смит считал абсолютными пре имуществами во внешней торговле, которые обеспечиваются при полной свободе торговли, отсутствии вмешательства со стороны госу дарства.

Теория относительных (сравнительных) преимуществ, или однофак торная модель Рикардо. Теоретические посылки А. Смита покоилили. на положении, что факторы производства, обладая абсолютной м< бильностью в стране, перемещаются в те районы, где они получаки (приобретают) абсолютное преимущество. С «насыщением» и вырви ниванием районов такое перемещение не приносит дохода. Теории абсолютного преимущества в механизме внешней торговли, разрабо тайная А. Смитом, была существенно развита и дополнена Д. Рикар до. В основной работе «Принципы политической экономии и налою обложения» (1817) Рикардо разработал теорию *относительны* *преимуществ во внешней торговле.* Он использовал понятие альтермл тивной цены, или издержек замещения, которая представляет собою простое сравнение цен единиц двух внутренних товаров на внутри і нем рынке, выраженное через количество рабочего времени, затри

М I того на их производство. *Сущность этой теории заключалась в ммм/, что Рикардо исходил из фактора производительности труда как ч)инственного условия, делающего выгодным торговлю всеми товарами, которые страна может производить независимо от смитовских «абсолютных преимуществ».*

Гели страна, специализируясь на производстве тех или иных това- !*• ми, добивается высокой эффективности и высшей производительно- ■ ш (меньших издержек по сравнению с другими странами на единицу продукции), она получит выгоду от торговли этими товарами на мировом рынке. Таким образом, ключевой момент в модели Рикардо — Фактор производительности как основы выхода страны на мировой рынок (затраты труда на единицу произведенной продукции). Следо- Мii I ел ьно, теория относительных или сравнительных преимуществ •ничиней торговли покоится на теории трудовой стоимости, развитой Гмкардо. Поэтому для стран выгодно концентрировать свои ресурсы • ми >ффективных, производительных производствах. Страны с не- наковой относительной производительностью труда в разных отраслях и\пут специализироваться на производстве разных товаров. Благодаря |.1кой специализации они получают выгоду в международной торгов- м- Развивая положения своей теории, Рикардо использовал в качест- •и* примера Англию и Португалию, а как товары для иллюстрации — мимо и сукно, но его формула имеет отношение к любому товару.

•)та теория позже получила известность как однофакторная модель Гмкардо в механизме внешней торговли. Собственно, Рикардо развил •мочевой принцип международного разделения труда, который кос- •п Иию сформулировал Смит. Теория сравнительных преимуществ поз- ■м>'шт строить внешнеэкономические связи на научной базе, дает воз- 41 >жность доказать ущербность ограничительной (протекционистской) практики во внешней торговле. Рикардо энергично выступал против '■иТжых законов, введенных в Великобритании после поражения Пантеона в 1815 г., которые были выгодны земельной аристократии, но наносили ущерб промышленным капиталистам. Однако Рикардо свои ти и яды изложил с позиций экономической теории, доказывая выгоды, свободы торговли для интересов Великобритании. Впервые экономическая теория была использована как инструмент политики.

Теория соотношения факторов производства: модель Хекшера— Олино. В теориях абсолютного и относительного преимущества Смита и Гмкардо принимается тезис, что функционирование свободного рынка само приведет производителей к товарам, которые они смогут вымокать с наибольшей эффективностью, и, соответственно, заставит •мказаться от нерентабельных производств. Тем не менее, показав,

как можно повысить объемы производства, если страны специализируются на производстве, имеющем абсолютное или относительно» преимущество, эти ученые не объяснили, *какие виды продукции ооп печат эти преимущества*¹.

Два шведских экономиста, Эли Хекшер и Бертил Олин, спустя 125 лет после Д. Рикардо разработали *теорию соотношения факторов производства*. В основе этой теории лежит идея, согласно которой ш» отдельным странам различия между долей труда по отношению к ж> ле земли или капитала могут объяснить различия в стоимости факт> ров производства. Таким образом, разная обеспеченность стран фпк> торами производства обуславливает и различия в относительны*> ценах. Ученые исходили из предположения, что если трудовые ресур> сы имеются в избытке по отношению к земле и капиталу, то затри и.» на труд будут низкими, а капитальные затраты и стоимость земли> высокими по отношению к цене земли и капитала. Стоимость эм и> факторов может побудить страны к развитию производства и экспор> та той продукции, где используются избыточные и более дешемы»> факторы производства^{1 2}.

Теория соотношения факторов производства базируется на рази»> го рода допущениях в соотношении факторов производства, харакп> ра рынка, товаров и производства, и они те же самые, что и в теории*> абсолютных и сравнительных издержек. Различия состоят в том, ми> теория соотношения факторов производства исходит из допущении> что существуют только две страны и только два товара, один из кои»> рых — *трудоемкий*, другой — *капиталоемкий*, и имеются *не один фан> тор* производства (*труд* — у А. Смита и Д. Рикардо), а *два — труд и ни> питал*. Причем каждая страна в определенной степени наделим> этими факторами производства. Следовательно, трудовая теория си> имости в этой концепции не отвергается, а дополняется идеей о том> что в создании стоимости принимает участие не только труд, но и др\> гие факторы производства.

Подход Хекшера—Олина подвергался многочисленным эмпири> ческим проверкам на способность объяснить характер мировой гор> говли. Наиболее известное испытание было осуществлено В. Леон и.> евым в 1954 г. с помощью разработанной им методологии (модели)> «затраты-выпуск» при изучении структуры внешней торговли США> Леонтьев исследовал содержание факторов производства в экспорт и> импорте США и пришел к любопытному выводу: *экспорт США я<ич*

¹ См.: *Ricardo D. On the Principles of Political Economy and Taxation*. London, 181 /

² См. *Дэнцис А.А., Радеба А.Х. Международный бизнес*. М., 1994. С. 130.

...ни я трудоинтенсивным, а товары, заменяющие импорт, — капиталотенсивными. Полученные результаты были названы «парадоксом Липштейна», и они якобы формально опровергали модель Хекшера—

•» ища.

Дело, однако, не в том, что эта теория несостоятельна. Как выяснили другие исследования, она более верна, чем не верна, — результаты не дают 100%-ный ответ, т.е. подтвердить абсолютную верность всех выводов. В практической политике, особенно в развивающихся странах, часто используются методики анализа и результаты исследований Олины. В частности, один из таких опытов на примере Шри-Ланки рассматривается учеными, на которых ссылается автор¹. Считается и также, что главная ошибка в теории Хекшера—Олины заключается в допущении об однородности факторов производства, в то время как в реальности даже квалификация рабочей силы различна и внутри страны, и по разным странам. Однако с учетом различных групп рабочей силы и капитала, вложенного в профессиональную подготовку этих работников, теория соотношения факторов производства Хекшера—Олины оказывается приликательна в силу дифференцированного подхода к уровню обеспеченности стран факторами производства.

Модель специфических факторов внешней торговли. Эта модель разработана П. Самуэльсоном и Р. Джонсом как «сопутствующий результат» при проверке «модели Олины»². Суть данного подхода заключается в следующем: на базе рикардианской модели, в которой экономика страны производит два товара и, соответственно, труд может быть использован в двух отраслях, рассматриваемая модель исходит из существования других факторов производства, кроме фактора *труда*. При этом рассматривается как *мобильный фактор*, способный перемещаться из одной отрасли в другую отрасль, но другие, *специфические факторы* не могут перемещаться, поскольку они используются только при производстве товаров в определенных отраслях. П.Р. Кругман и Р. Обстфельд для иллюстрации этого положения предлагают рассмотреть экономику страны, в которой производится два вида продукции — *промышленные товары* и *продовольствие*. Данностью является наличие трех факторов производства: труд (*L*), капитал (*K*) и земля (*E*). При изготовлении промышленных товаров потребляются труд и капитал (земля не потребляется); при изготовлении продовольствен-

¹ См. Дэвис А., Радеба А.Х. Международный бизнес. С. 130.

² (м.: Samulson P. Ohlin Was Right // Swedish Journal of Economics. 1971. № 73. P. 365—

• ¹ I Johnes R. W. A Three — Factor Modal in Theory, Trade and History // Bhagwati et al. eds.

• •• * If. Balance of Payments, and Growth. Amsterdam. North-Holland, 1971. P. 3—21.

ных товаров труд и земля используются, а капитал — нет¹. Злой, труд — *мобильный* фактор, который применяется в любом из секторов а земля и капитал — *специфические* факторы, которые могут быть и использованы только в производстве одного вида товаров. На этой основе выявляется *производственная функция* как соотношение между количествами (объемами) примененного труда и капитала, т.е. сколько продукции будет получено при данных затратах труда и капитал;! Производственные функции для каждого из секторов имеют свои формулы.

I. Для сектора промышленных товаров:

Выпуск промышленных товаров (Q_m) = Затраты капитала (A) + Затраты труда (L_m).

II. Для сектора продовольствия:

Выпуск продовольствия (Q_F) = Количество земли (F) + Затраты труда в производстве пищи (L_F).

III. Для экономики в целом общее количество применяемого труда (L) выглядит следующим образом:

$$L_m + L_F = L$$

Анализ производственных функций для каждого из секторов экономики позволяет выявить производственные возможности каждого из факторов, т.е. объемы выпуска промышленных товаров (*предельный продукт труда*). Это своего рода исходная база, которая создает соответственно экономические предпосылки для внешней торговли. Другим условием, необходимым для ее реализации, — наличие относительных цен на товары (в данном случае на промышленные товары) между страной-экспортером и страной-импортером. Это условие и лежит в основе всякой внешней торговли, поскольку отствие разницы в относительных ценах на товары делает внешнюю торговлю принципиально невозможной.

Теория жизненного цикла товара. Так называется теория мировой торговли готовыми изделиями на базе этапов жизненного цикла товара. Она утверждает, что некоторые виды товара (продукта) проходят цикл, состоящий из четырех этапов: внедрения, роста, зрелости и упадка. И соответственно, производство такого продукта перемещаемым

¹ См.: Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. С. 39.

и I страны в страну в зависимости от этапа цикла. Эти этапы тесно I mi шны друг с другом, представляя некий континуум. Соответствующие изменения (по этапам) представлены в табл. 16.1.

Этап 1 — внедрение. Этот этап включает разработку нововведения, реакцию на установленную потребность; производство и сбыт нового товара внутри страны; экспорт из страны нового товара. Отмечается и то обстоятельство, что в последние десятилетия США являются ждущим новатором в инициировании выпуска большинства новых и жаров и технологий, хотя и другие промышленно развитые страны мносят выдающийся вклад, прежде всего Япония. Этот факт позволяет понять «парадокс Леонтьева», который показывает, что США экспортируют в основном трудоемкую продукцию. Поскольку ставки заработной платы в США — одни из самых высоких в мире, возникает ж трое относительно конкурентных позиций таких американских товаров на мировом рынке. Одно из объяснений состоит в том, что монопольное положение таких товаропроизводителей позволяет им перекладывать затраты на тех потребителей нового товара, которые не и и ит дожидаться возможного снижения цены на этот товар.

Этап 2 — рост. Когда товар внедряется в производство и начинается его сбыт, тогда для конкурентов появляется стимул к действиям, но нарушает положение монополиста. Как правило, вводится незначительное изменение в товар и тем самым преодолевается патентная мощь нового товара. Одновременно спрос растет, в том числе в других странах, и в первую очередь на рынках развитых стран. Так происходит расширение рынка — и за счет экспорта, и за счет создания новых предприятий в разных странах.

Этап 3 — зрелость. На этапе зрелости мировой спрос на изделие выраживается, хотя в одних странах может происходить рост производства и реализации, а в других — снижение. Но, как правило, на этом этапе наблюдается вытеснение первичных производителей, поскольку модели изделий становятся высокостандартизированными, а стоимость — важным инструментом конкуренции. Начинается крупносерийное производство зарубежных производителей, которые снижают стоимость единицы продукции, и, соответственно, более низкая себестоимость дает возможность наращивать сбыт продукции и в развивающихся странах. По мере расширения рынков и распространения технологии страна нововведения постепенно теряет производственные преимущества. Появляются стимулы к переводу предприятий в развивающиеся страны, в которых имеется менее квалифицированная, но решительно дешевая рабочая сила. Это позволяет наладить прибыльное и эффективное производство товара, пользующегося спросом.

Таблица 10 /

Международные изменения в течение жизненного цикла товара

Этапы	Этапы жизненного цикла			
	Внедрение	Рост Зрелость		Упадок
Размещение производства	В стране нововведения (обычно промышленно развитой)	В стране нововведения и других промышленно развитых странах	Во многих странах	Преимущественно в разноразвитых странах
Размещение рынка	Преимущественно в стране нововведения с некоторым экспортом	Преимущественно в промышленно развитых странах. Сдвиг на экспортные рынки по мере того, как зарубежное производство замещает экспорт на рынках быстро растущий спрос	Рост в развивающихся странах: • некоторый спад в промышленно развитых странах; • общая стабилизация спроса	Преимущественно в разноразвитых странах. Общий спад спроса
Конкретные факторы	Почти монопольное положение. Сбыт основывается на уникальности, а не на цене предыдущего товара	Число конкурентов увеличивается. Некоторые конкуренты начинают снижать цены. Товар становится более стандартизированным	Число конкурентов уменьшается. Цена имеет важное значение, особенно в развивающихся странах	Цена является ключевым оружием. Число производителей продолжают уменьшаться
Технология производства	Мелкосерийное производство. Внедрение методов, обеспечивающих улучшение товара. Высокая трудоемкость и высокая квалификация. Относительно низкие затраты капитала	Увеличение затрат капитала, более стандартизованные методы	Крупносерийное производство с высокими капитальными затратами. Высокая стандартизация. Требуется менее квалифицированная рабочая сила	Неквалифицированная рабочая сила при механизированном крупносерийном производстве

Этап 4 — упадок. На этом этапе рынки в развитых странах постепенно отторгают товар, они начинают сворачиваться; обеспеченные юи населения отдают предпочтение новым товарам. К этому времени все производство концентрируется в развивающихся странах и они м,Г)жают суживающиеся рынки развитых стран соответствующими и щелиями.

Теория подобия стран. Эта теория обосновывается следующей идеей:

Ич работав новый товар для продажи в соответствии с потребностями ■шутренного рынка, фирма — владелец этого товара, закрепившись на i воем» рынке, впоследствии обращается на рынки с *аналогичными то- IIIИIMU* других стран. Поскольку большинство новых товаров произво- III гея в развитых странах и для реализации на их внутренних рынках (с оптом их потребностей), то они в основном и вращаются на гигант- I их рынках самих развитых стран; высокое их качество и, соответст- ••■Шю, дороговизна не позволяют им в равной мере проникать на рын- • в «второго» и «третьего» миров. Но на рынках последних товары ммняются суррогатами, вбрасываемыми на эти рынки в огромных • •(темах, имитирующими товары рынков постиндустриальных стр- пню сюда переносятся соответствующие производства из развитых • ф:ш, когда их рынки насыщаются изделиями, которые уже перестают • ю|Ц»зоваться спросом, о чем говорилось ранее.

Здесь, однако, важен не только фактор производства и предложени товара, но и фактор спроса. *Без соответствия* этих факторов, ко- н»рые на протяжении столетий устанавливались стихийно, не может 'игь полноценной мировой торговли. «Соответствие» означает рав- нмвесие в мировой торговле, баланс между предложением и спросом. И отличие от баланса в рамках одной страны на мировом уровне про- •н ходит сложнейший учет факторов зависимости и взаимозависимо- ш: производственные возможности одной (первой) страны соприка- •ются с возможностями потребления второй страной определенной | в ги произведенной первой страной товарной продукции (и услуг) и I л. Такой подход является базой для разработки проблем междуна- |н 1/иной торговли, в частности концепции *предельного уровня замеще- •//»/*, играющей ключевую роль в разработке стандартной модели Ми- ниной торговли. Собственно, это идея равновесия (баланса) мировой • прк)вли, которую в завершенном виде (в современном понимании) • формулировал английский экономист А. Маршалл (автор концеп- ции предельной полезности) как теорию общего равновесия. Ранее •н,| была описана Дж.Ст. Миллем, в ее разработку вложил вклад Ф)джуорт, представитель маржиналистской школы, а позже I к Мид, исследовавший движение капиталов и мировую торговлю.

Ключевое понятие в этой теории — взаимный спрос¹, т.е. пока и тель, синтезирующий спрос и предложение, иллюстрирующий неог» холимое количество импортного товара, которое требуется стране дни того, чтобы обеспечить соответствующее количество другого тонарм на экспорт. Таким образом, объем мировой торговли — это разжим между внутренним производством товара и его потреблением. Коим производство больше потребления — страна экспортирует, когда от* меньше — страна импортирует.

Соответственно, Q_1 и Q_2 — объемы производства (или предложннн) товаров 1 и 2, а D_1 и D_2 — потребление (спрос) товаров 1 и 2; пн да $Q_1 - D_1$ — экспорт товара; $D_2 - Q_2$ — импорт товара 2. Исходя in того что теория мировой торговли покоится на понятии относнстлн. ной цены, импорт товара 2 должен быть равен экспорту товара 1, ум ноженному на его относительную цену, в результате:

$$D_2 Q_1 = (Q_1 \sim A)^x P_2 / P_1$$

В этом случае возможно достижение общего равновесия внспн ней торговли страны — одновременное уравнивание спроса и предложения на товар как во внутренней, так и в международной! торговле.

Теория сравнительных преимуществ и фактор производительна ти труда. Еще в 1963 г. венгерский экономист Б. Баласса осуществил сравнительный анализ торговли между США и Великобритани ей на основе методологии теории Рикардо, используя экспортны» данные США и Великобритании по 26 отраслям промышленности и 1951 г. и соотношения отраслевой производительности труда в обе их странах. Значения соотношений производительности отложены по горизонтальной оси, а соответствующие показатели для экспор та — по вертикальной. На обоих осях отложены логарифмы соотнп ствующих показателей. Это не имеет какого-то принципиально!" значения, но дает более ясную картину в торгово-экономическом процессе.

Известно, что теория Рикардо исходит из того, что если, напри мер, производительность труда в какой-либо отрасли выше в США, и- в этом случае американские фирмы будут вывозить больше товаром чем фирмы такой же отрасли в Великобритании или в другой стран» Это как раз то, что мы видим на рис. 16.1. Соответствующие пока и тели достаточно близко разбросаны вокруг некоей наклонной липни Делая скидку на то, что статистика, используемая в данном срашш

¹ См.: Киреев А. Международная экономика. С. 127.



Рис. 16.1. Модель Балассы о сравнительных преимуществах

и, в анализе, как и любая экономическая статистика, содержит избыточности, полученные результаты можно признать более чем заслуживающими доверия.

Модель Балассы. Баласса подтвердил верность рикардианского фундаментального положения, согласно которому торговля строится на сравнительных, а не на абсолютных преимуществах. На год, в течение которого им был проведен анализ, американская промышленность намного превосходила по производительности Великобритании — в среднем в два раза. Баласса выявил распространенное заблуждение, будто страна может экспортировать лишь те продукты, в производстве которых она превосходит Великобританию по экспорту всех товаров из данной выборки. Модель Рикардо свидетельствует, однако, что мало превосходить зарубежных производителей по производительности, для того чтобы иметь возможность экспортировать соответствующий товар. Для этого относительная производительность в данной отрасли должна быть выше, чем в других отраслях в той же стране. Кстати, Маркс утверждал то же самое, используя широкий эмпирический экспорт Великобритании в тех отрас-

лях, где США имеют более высокую относительную производительность труда.

Приведенный рис. 16.1, обычно используемый при анализе соотношения между производительностью труда и экспортом-импортом показывает влияние первого фактора на уровень «внешнеторговой ориентации» отраслей. Однако такой анализ должен отличаться необычайной корректностью и «чистотой». Например, уровень производительности труда в сырьевых отраслях индустриально отсталых стран может быть низким, иногда примитивным, однако эти страны могут экспортировать произведенную продукцию даже в том случае, когда она становится дефицитом в своих странах. Поэтому речь об анализе не вообще в любой экономике, а в рыночной экономической системе, в которой сравниваются сопоставимые страны и их экономики, участвующие в системе мирового рынка на базе международных правил.

Стандартная модель внешней торговли. При анализе внешней торговли невозможно исходить из использования какого-либо одного подхода (модели). Практическая экономическая жизнь и условия, в которых осуществляются реальные экономические процессы, настолько многообразны, сложны и взаимозависимы, настолько динамично развиваются, порождая новые условия, не предусмотренные никакими теоретическими моделями прошлого, что для достижения объективной цели часто необходимо применять, во-первых, не или почти все известные подходы в области внешней торговли, и во-вторых, новые методы и методики, поскольку ранее описанные пока не адекватны новым процессам и явлениям. В основе разработки стандартной модели внешней торговли можно выявить несколько уровней.

Первый уровень включает следующие базовые принципы:

- принципы, действующие в открытых рыночных экономиках;
- типы экономического роста;
- производственный потенциал национальной экономики.

Последний описывается пределами производственных возможностей, существенные различия которых и являются не только стимулами, но и самой фундаментальной базой для внешней торговли. Далеко производственные возможности любой страны определяют характер совокупного относительного предложения (включая предложение внешнего сектора экономики).

Достижение равновесия. Равновесие на мировом рынке определяется всемирным относительным спросом и всемирным относительным предложением. Наличие общих базовых черт в указанных координатах

питиях (подходах, моделях) дает основание рассматривать их как «типичные случаи одной, более общей модели»¹, которые и выступают в качестве собственных элементами.

Шпоровый уровень охватывает анализ следующих взаимосвязей:

- между границей производственных возможностей и кривой отклика предложения;
- между относительными центрами и относительным спросом;
- между мировыми равновесными ценами через всемирный относительный спрос и предложение;
- между благосостоянием страны и условиями во внешней торговле (отношение средней цены на экспортные товары страны к средней цене импортных товаров).

Третий уровень. Используемые качества базовых факторов подлечебной идентификации на разных уровнях: в мировом, отраслевом, странном уровнях. К таким факторам относятся:

- особенности экономического роста стран;
- торговые условия, существующие в странах;
- торговая политика стран;
- тарифы и экспортные субсидии в странах;
- перераспределение или международный трансферт доходов.

Прагматические подходы. Конкретные торгово-экономические результаты оказывают огромное воздействие на различные теоретические конструкции и подходы к международной торговле, которая развивается под определяющим влиянием *внешнеторговой политики конкретных государств и их агентов в области внешнеторговых операций*. Это означает, что в практической плоскости преобладают прагматические подходы, часто формирующиеся на базе синтеза многих теорий, порою, казалось бы, совершенно противоположных по характеру унификации международной торговли. Они становятся преобладающими особенно в периоды кризисного развития мировой экономики и, соответственно, мировой торговли или в условиях некоторой неопределенности в перспективах будущего развертывания мировой экономической ситуации.

Когда при поиске решений наиболее насущных, принципиальных проблем сегодняшнего дня считают необходимым обратиться к опыту прежних поколений, это служит знаком беспокойных времен: в памяти и графу всплывают план Маршалла (на сей раз используемый для борьбы с глобальной нищетой), налог Тобина для противодействия финан-

¹ Гм.: Кругман П.П., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика,

совой нестабильности и кейнсианская модель стимулирования расходов для борьбы с дефляционными опасностями. Источник бед кроется и в разрыве между риторикой и реальностью либерального международного экономического порядка. Нигде этот разрыв не проявляется так очевидно, как в международной торговой системе. Превознося доктрину инстинкта свободной торговли, правительства испытывают жгучее желание вмешаться в этот процесс, чтобы защитить свое население и производителей от разрушительных ветров международной конкуренции. Такие пережитки теорий неомеркантилизма, например, во многом способствовали расшатыванию сбалансированного пакета договоренностей, достигнутых в ходе Уругвайского раунда¹.

Конечно, вывод специалистов ЮНКТАД о том, что в «расшатанности» Уругвайского раунда повинны «пережитки меркантилизма», представляется сильным преувеличением. Основные причины отсутствия продвижения в области международной торговли после завершения Уругвайского раунда таятся в эгоистических интересах крупнейших торговых держав мира, которые хотели бы закрепить такие торговые режимы, которые давали бы преимущества их крупным компаниям.

При этом, разумеется, они опираются на современные экономические теории, и прежде всего теории международного монетаризма, которые покоятся на принципиальной идее устранения всех барьеров на пути интернационализации товаров, торговли, денежных потоков и пр. Одновременно сильные торгово-экономические державы сохраняют «защитные барьеры» в отношении тех отечественных производителей, которые связаны с производством «товаров особого рода» (например, в области сельского хозяйства — США, Канада, ЕС). Уже противоречия обнаружилось в ходе нового этапа переговоров НИИ (Раунд Дохи, Катар, 2001) и особенно сильно проявились в министерской конференции ВТО в Канкуне (Мексика, 2003), в ходе которой произошло крупное столкновение интересов между развитыми и развивающимися странами.

16.2. Мировая торговля и международное сотрудничество

После Второй мировой войны наблюдался устойчивый рост международной торговли на фоне общей экономической активности. Страны, которые были более открыты для международных потоков товаров

¹ UNCTAD. Trade and Development Report. 2002. UN. N.Y., Geneva, 2002. P. 3.

и капитала, развивались быстрее, чем страны, менее открытые к глобальной экономике. США являлись движущей силой в создании открытой глобальной торговой системы. Ряд международных торговых соглашений помогли уменьшить барьеры, существовавшие и торговле товарами и услугами, также они играли важную роль в экономическом развитии США и всего мира.

И течение данного периода появились новые виды торговли, продемонстрировавшие различные преимущества потребителям и фирмам в торгующих странах. Растущий международный спрос на такие товары, как продукция, фармацевтические товары и продукция звукозаписывающих фирм, открыл новые возможности для североамериканских импортеров. Быстро развивающаяся торговля услугами обеспечила ведущие страны мира важными рынками сбыта, где они могли сбывать свои товары, услуги, внедрять знание и опыт, вкладывать финансовые ресурсы в новые сферы предпринимательской деятельности и банковского дела. Возможность приобретать товары и услуги, произведенные в других странах, уменьшила нагрузку на семейный бюджет, так как фирмы за счет распределения своих производственных мощностей по всему миру сократили издержки производства, что в свою очередь привело к уменьшению цен для потребителей.

К общим тенденциям в послевоенной международной торговле можно отнести следующие:

- в период после Второй мировой войны объемы мировой торговли значительно увеличились. Преимущества от таких новых форм торговли, как торговля услугами, не сильно отличаются от преимуществ, создаваемых традиционной торговлей товарами;
- весьма значительной является выгода от региональной интеграции и процессов всемирной интеграции;
- реализация потенциальных выгод от международной торговли невозможна без международной кооперации. Система, с помощью которой страны смогут решать возникающие разногласия, может сыграть важную роль в реализации этих выгод.

Увеличение торговых потоков: тенденции. Одним из способов оценить, относительную важность международной торговли является сравнение стоимостных торговых потоков с общей экономической активностью. Во второй половине XX и в XXI в. рост мировой торговли опережал рост мирового производства продукции (см. рис. 16.2). Еще в 1950 г. совокупность товарного экспорта всех стран составляла лишь 7% мирового ВВП. В 2002 г. экспорт увеличился до 19% от мирового производства продукции. Для США величина товарного экспорта и импорта возросла с 7 до 18% от ВВП (в течение того же периода).

Индекс, 1950=100

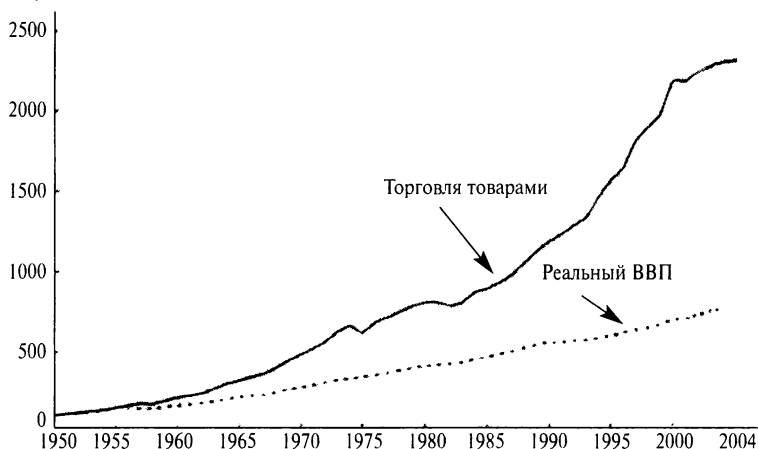


Рис. 16.2. Мировая торговля и ВВП, 1950–2004 гг.

Источник: Economic Report of the President, 2004. P. 223.

Рост объемов торговли сопровождался ростом объемов производства продукции, что объясняется, по крайней мере частично, открытием новых рынков и выгодами, получаемыми от международном торговом системе. Рост объемов мировой торговли отражает также уменьшение транспортных издержек, что способствует торговле; новые производственные процессы позволяют компаниям производить и собирать товары в различных странах; информационные технологии облегчают связь между покупателями и продавцами. Все это дает возможности торгующим странам находить преимущества за счет различий в сумме вложений в ресурсы и в отраслевой производительности разных стран.

Рисунок графически отображает непрерывный рост мировой торговли в послевоенные десятилетия. При этом темпы его роста приближаются к соответствующему росту мирового ВВП.

Выгоды свободной торговли. Выгоды свободной торговли порой упоминаются упрощенно, и часто обсуждение вопросов торговли сосредоточивается на проблеме рабочих мест, создаваемых в отраслях промышленности, которые экспортируют товары и услуги, а не на выгодах, извлекаемых потребителями и производителями от импорта товаров и услуг. Рабочие места, созданные экспортом, конечно, важны, но выгоды торговли, однако, намного значительнее. Фактически

в тверждение, что свободная торговля хороша главным образом, потому что это позволяет нам экспортировать, не отражает всей сути вопроса. Предоставление товаров и услуг людям в других странах являясь необходимым, потому что это позволяет потребителям разных

- Иран покупать товары и услуги, сделанные в других странах. Люди экспортируют продукт своего труда и взамен получают средства на покупку товаров и услуг, созданных другими людьми в других странах.

Преимущество продажи товаров и услуг за границей состоит в том, но экспортеры получают капитал, который может быть потрачен на импорт для потребления своими гражданами. Импорт позволяет напылению покупать больше товаров и услуг, причем по стоимости ниже, чем если бы те же самые продукты были получены от отечественных производителей. Эта экономия на издержках высвобождает родства, которые используются для производства других продуктов. Таким образом, импорт поднимает уровень жизни в стране.

Сравнительные преимущества. Свободная торговля не подразумевает, что одна страна извлекла пользу за счет другой страны. Свободная торговля взаимовыгодна. Например, Соединенные Штаты извлекают выгоду из более дешевого производства товаров за границей, но и другие страны выигрывают от выгодного производства товаров в США. Каждая страна извлекает пользу от этого обмена, так как каждая страна имеет различные возможности. Свободная торговля побуждает страны специализироваться в том, что у них получается производить лучше всего. Такое разделение труда увеличивает экономическое благосостояние во всем мире, так же как специализация рабочих на различных рабочих местах делает компанию более производительной.

Свободная торговля побуждает американский бизнес становиться настолько эффективным, насколько возможно, так как приходится конкурировать с иностранными фирмами. Например, иностранная конкуренция за несколько прошлых десятилетий способствовала усовершенствованиям в американской автомобилестроительной отрасли. Американские фирмы и рабочие реагировали на иностранную конкуренцию, улучшая американские автомобили и делая их менее дорогими. Американские потребители увеличили свое благосостояние в результате расширения возможностей выбора, в том числе и цены на товар.

Барьеры для торговли, напротив, помогают относительно небольшому количеству фирм и числу рабочих за счет нанесения ущерба огромному числу потребителей, которые платят больше за их товары в результате протекционизма. Итоговые издержки от протекционизма

переносятся на потребителей и оказываются значительно большими, чем преимущества, которыми пользуются производители и рабочие.

Влияние торговой политики на экономический рост и механизмы, которыми торговля регулирует рост, трактуется неоднозначно. Частично по причине того, что трудно отделить влияние либерализации торговли на экономический рост от влияния множества других, применяемых страной политических курсов. Уже в 1950—1960-х гг. идея и том, что открытая экономика благотворно влияет на экономический рост, не имела широкой поддержки. Более распространенной были теория, согласно которой развивающиеся страны должны закрыть границы для импорта, чтобы поддержать и поощрить отечественных производителей. Этот подход известен как «импортозамещающий», потому что страны стремились развивать отечественную промышленность вместо того, чтобы открыть доступ импорту. Сторонники этой теории указывали на положительные опыты прошлых лет, когда протекционизм применялся в развивающихся странах. Развивающиеся страны, которые следовали этой стратегии и пробовали заменить импорт товаров отечественным производством, часто на начальном этапе добивались успеха, но впоследствии сталкивались с серьезными экономическими трудностями.

Сравнения опыта разных стран приводят к выводу, что открытое и для торговли в значительной мере связана с экономическим ростом. Так, анализ опыта 133 стран за период 1950—1998 гг. показал, что ежегодные доходы этих стран на душу населения росли на 0,5% быстрее после либерализации торговли, чем в странах с закрытыми режимами. Далее, доход от либерализации торговли стал существенно увеличиваться; страны, которые отменили торговые барьеры в 1990-х гг., увидели уровень роста на 2,5%, с повышением темпов на 2 процентных пункта ежегодно¹. Полученные данные подкреплены исследованиями по каждой стране в отдельности: проблемы, вызванные протекционизмом, и успехи, связанные с либерализацией.

Новые аспекты торговли. Интеллектуальная собственность. Виды товаров, которые продавались веками, например вино или одежда, имеют два важных признака: а) ценность товара связана с его физическими свойствами, б) издержки на производство первой и второй единиц товара примерно равны. Многие товары, такие, как кинофильмы, книги, музыкальные диски, программное обеспечение и медикаменты, существенно отличаются от традиционных. Ценное и фильма, книги или программного обеспечения содержится в идее, за

¹ См.: Economic Report of the President. 2004. P. 226—227.

к точенной в этом товаре, а не в бумаге или диске. Издержки на прои шодство первой книги включают в себя не только бумагу и чернила, но и интеллектуальный вклад автора. Однако для производства второй книги требуется только сырье, что значительно снижает стоимость. Торговля товарами интеллектуальной собственности затраги- нист большее количество вопросов, касающихся торговой политики, чем торговля традиционными вещественными товарами. Мировая юрговля кардинально изменилась за прошедшие несколько десяти- ip ий. Известно, что ранее развитые страны экспортировали тради- ционные товары в обмен на иностранные продукты питания или ищежду, в настоящее время они экспортируют преимущественно фи- нансовые, образовательные и научные услуги, самые передовые тех- нологии или медикаменты, в то время как традиционный экспорт концентрируется вокруг группы сложных машинно-технических то- плров. Эти же страны импортируют комплектующие для сборки слож- ной техники (например, компьютерные жесткие диски).

Услуги. Торговля услугами становится все более важной для миро- мой экономики. Сектор услуг включает путешествия и связанные с фанспортом услуги, комиссионные платежи и другие частные услуги, ыкие, как финансы, страхование и телекоммуникации. Сектор услуг лиляется крупнейшей составляющей частью экономики развитых 1 гран; только в США в ней занято более 86 млн рабочих мест в 2003 г. п на долю этого сектора приходится более половины ВВП. В 2003 г. г ША экспортировали услуги на сумму почти 300 млрд долл. — это приблизительно 30% всего экспорта товаров и услуг страны. На рис. 16.3 приведена динамика мировой торговли товарами и услугами и 1980-2003 гг.

В отличие от торговли товарами, при которой товары могут быть погружены на судно в одном порту и отгружены в любой точке мира, НИМ интенсивного взаимодействия экспортера и импортера, торговля плугами требует их непрерывного взаимодействия. В то же время не- которые услуги можно предоставлять на расстоянии, например услу- I и по программному обеспечению. Для предоставления других, таких, клктуризм, клиент должен прибыть непосредственно клицу, эту услу- I v оказывающему Еще один вид услуг, таких, как консультационная |мбота, подразумевает прибытие лица, предоставляющего эти услуги, к клиенту.

Либерализация мировой и национальной торговли услугами вле- чет за собой передвижение людей и изменения инвестиционного ре- I улирования и деловой активности. Для американских банков, чтобы продать свои услуги за границей, необходимо открывать подразделе-

ния на целевых рынках¹. В результате международные переговоры по либерализации торговли услугами затрагивают теперь не только тарифы (импортные квоты, например), но и те вопросы, которые ранее регулировались внутри страны.

Другой важный аспект растущей торговли услугами — широкое использование *офшорного аутсорсинга*, при котором компания перемещает трудоемкие услуги в другую страну. Например, американская фирма может использовать центр телефонных консультаций в Индии, чтобы обрабатывать запросы клиентов, связанные с обслуживанием. Основное нововведение аутсорсинга — средства, которыми поставляются иностранные закупки. В то время как импортированные товары могут поставляться судами, услуги часто предоставляют по телефону или Интернету. Экономические выгоды при этом остаются прежними. Когда товары или услуги произведены за границей более дешево, разумнее импортировать, чем производить внутри страны.

Внутриотраслевая торговля и торговля комплектующими изделиями. В классических описаниях торговли страна с избыточными земельными ресурсами экспортирует зерно в страну с избыточным капиталом в обмен на автомобили. В современной торговле общепринято обмениваться машинами и оборудованием между странами. В то время как эти товары, движущиеся в обоих направлениях, являются лишь предметами обмена, они также представляют собой готовые изделия, прошедшие все стадии технологического процесса. И даже когда страна технологически способна к созданию многих изделий, рентабельно специализироваться в создании специфических и затем торговать ими со странами-партнерами, чтобы получать другие виды изделия. Такая торговля называется *внутриотраслевой торговлей*.

Современная торговля отличается от классической торговли также тем, что производство любого товара может быть распределено среди нескольких стран. Окончательная сборка может происходить, например, в Соединенных Штатах, с использованием комплектующих, которые были изготовлены в Канаде и Бразилии. Фактически большая часть американской торговли — это движение комплектующих, и с пользуемых в дальнейшем для внутреннего производства.

Этот вид торговли может иметь различные экономические эффекты. В традиционной торговой модели увеличение импорта вытеснило бы отечественное производство и привело к ликвидации рабочих мест в конкурирующих с импортом отраслях. Опыт свидетельствует и

¹ См.: Economic Report of the President. 2004. P. 225.

н>м, что увеличение импорта связано с ростом занятости в стране в той же самой отрасли. Одно из объяснений этого результата состоит в том, что, когда производство распределено между странами, увеличение спроса может стимулировать производство как внутри страны, так и вне ее.

16.3. Международная торговая система

Общая характеристика, определение. По мере развития мировой экономики и международных экономических отношений, в которых определяющую роль играла международная торговля, последняя постепенно трансформировалась в устойчивую международную торговую систему. Ее можно определить следующим образом: *международная торговая система представляет собой совокупность всех внешнеторговых потоков товаров и услуг национальных государств, внешнеторговую деятельность физических и юридических лиц, международных организаций и институтов, прямо или косвенно регулирующих эту многообразную деятельность.*

Структура и строение мировой торговой системы. С точки зрения структуры и строения мировая торговая система состоит из совокупности разных иерархических уровней и механизмов ее регулирования.

К основным звеньям, институтам и иным инструментам (механизмам):

- внешняя торговля страны;
- внешняя торговля международных компаний;
- торговля между интеграционными группами стран (классический пример — торговля между странами — членами Евросоюза);
- региональная торговля;
- международные организации, устанавливающие правила мировой торговли или рекомендуемые таковые (ВТО, МВФ, ЮНКТАД и некоторые другие организации ООН), а также региональные учреждения;
- международные, трехсторонние, двусторонние и региональные договоры и соглашения в области торговли и связанных с ней вопросов.

В современной международной торговой статистике применяются два типа учетных торговых систем: а) общая торговая система и б) специальная торговая система.

• *Общая торговая система* применяется в том случае, когда статистическая территория страны (к которой относятся публикуемые статистические сведения по внешней торговле) совпадает с экономической территорией и экспорт включает все товары, вывозимые с экономической территории страны.

• *Специальная торговая система* применяется в том случае, когда статистическая территория страны является лишь определенной частью экономической территории, на которую товары попадают без таможенного ограничения (т.е. это *свободная зона обращения*). Следует отметить, что импорт включает все товары, вывезенные на территорию *свободной зоны обращения*, которые прошли таможенный контроль, а экспорт включает все товары, вывезенные с территории *свободной торговли (обращения)*. Однако товары, ввезенные и вывезенные с территории *свободной промышленной зоны* (в которых действуют промышленные предприятия), не заносятся в список (не регистрируются и не учитываются) до тех пор, пока они не пройдут таможенные границы. Товары, подвергшиеся обработке в свободной зоне, также исключаются из экспорта¹.

Равновесие в мировой торговой системе. При анализе географических потоков мировой торговли становится очевидным, что наибольший объем торговли возникает между экономически развитыми странами. Это связано с ростом приобретенного преимущества в мировой торговле (на базе новых технологий производства продукции) по отношению к естественному преимуществу. Эти последние товары буквально подавляют первые, не оставляя надежды для обладателей «естественных» преимуществ, что они смогут реализовать свойства своих товаров в таких объемах, что могло бы оказать позитивное влияние на экономический рост.

Однако следует знать, что общий объем экспорта в мировой торговле всегда соответствует общему объему мирового импорта. Но это является условием равновесия мировой торговой системы. Довольно часто возникают перекосы в экспорте-импорте отдельных стран и групп стран. При длительном превышении импорта страны развиваются процессы расстройств в ее финансовом механизме, но поскольку все труднее становится финансировать импорт товаров и услуг при одновременном сокращении экспорта отечественных товаров и услуг, поскольку сокращаются доходы от внешней торговли. Чаше всего подобные явления характерны для бедных стран, хотя не могут избежать этого и развитые страны. Наиболее яркая иллюстрация США, которые длительные годы сводят внешнюю торговлю с крупным дефицитом (отрицательное сальдо во внешней торговле).

Очевидно и то обстоятельство, что если крупные отрицательные сальдо будут характерны для большинства развивающихся стран, ж

¹ См.: Доклад Статистической комиссии о работе ее 29-й сессии. ООН. Нью-Йорк 1997. 27 марта. С. 15-16.

окажет самое серьезное воздействие в целом на равновесие мировой торговой системы.

IG.4. Мировой рынок и международная торговля

Экономический рост и условия торговли. Наиболее впечатляющие примеры в изменении торговых позиций стран дает анализ сдвигов в этой области между США, Западной Европой и Японией на всем протяжении послевоенного периода. Если к концу Второй мировой войны на < 111А приходилось почти 50% ВВП всего капиталистического мира и 1 /% всей мировой торговли, то к 1990 г. эти доли сократились до 32 и 6%, а к 2004 г. составили около 30 и 23% соответственно. Происходит непрерывное ухудшение торговых условий для США. Однако на и'нс этот процесс очень сложный и не всегда измеримый. В частности, с учетом фактора экономии на масштабе производства, а также шей выгоды от высокого уровня международного разделения труда видимый прямой торговый ущерб (если его можно так назвать) компенсируется за счет множества других факторов, в том числе связанных с межстрановым перемещением доходов.

Проблема трансфертов: воздействие на условия внешней торговли. В теории мировой экономики влияние международных трансфертов • шло изучаться с позиций их воздействия на торговые условия и ока- мия эффекта на рыночный спрос (деформация спроса). Историче- і к и возникновение проблемы трансферта было связано с завершени- ем войн, контрибуциями, которые вынуждена была заплатить побежденная страна (например, Франция заплатила контрибуцию Пруссии после унижительного поражения в 1871 г.). После Первой мировой войны союзники по Антанте наложили репарации на Германию. Другие формы трансфертов (трансферта доходов) — это помощь «о стороны США после Второй мировой войны побежденным страна- нам, Германии и Японии, и союзникам. С 1950-х гг. развитые страны ■ Идли оказывать разные формы экономической и технической помощи бедным странам и бывшим колониям. Внешние займы экономиче- ская наука не рассматривает как форму трансферта, поскольку они подлежат возврату, но в краткосрочном плане получение займов нич- ем не отличается от трансфертов и имеет тот же самый эффект.

Примечательно, что сама проблема трансфертов внезапно актуа- III шровалась, если не сказать, заново возникла во время знаменито- шскуссии между двумя выдающимися экономистами — Б. Олином и Іж. М. Кейнсом. Предметом ее были репарации Германии после Пер-

вой мировой войны. Два известных ученых имели противоположные точки зрения на то, насколько репарации содействуют (препятствуют) развитию немецкой экономики¹.

Кейнс на базе всестороннего исследования доказывал, что ограничения на развитие экономики Германии плохо согласуются с теми денежными платежами, которые наложили на нее союзники по Лиге Наций. Чтобы делать эти выплаты, Германии необходимо было наращивать экспорт и сдерживать импорт. Достичь этого можно было, лишь снижая цены на экспортные товары. В результате ухудшение условий торговли превращалось в дополнительное препятствие для экономического развития наряду с собственно репарациями.

Олин, в свою очередь, доказывал, что эти репарации не особенно усложняли условия торговли для Германии, поскольку она поименно платила налоги в целях финансирования репараций и тем самым сократила спрос на импортные товары. В то же время в странах-получателях репараций их выплата позволяет смягчить уровень инфляции и тем самым расширяет внешний спрос, в том числе на немецкие товары. Поэтому, по Олину, Германия была в состоянии сократить свой импорт и наращивать экспорт, что не вело к ухудшению ее торговых условий.

Сам по себе предмет дискуссии — немецкие репарации — не был актуальным, поскольку союзники-победители со временем «простили» их Германии. Но проблема была поставлена, и экономическая история уделяет ей важное внимание. Однако, думается, в том споре и в тех конкретных условиях применительно к экономике Германии примечательны Кейнс. Олин же оказался прав в другом вопросе — в отношении влияния германских репараций... через полтора десятилетия с точки зрения торговых условий, сложившихся в Германии после Второй мировой войны. В отличие от предыдущих «прощенных» после Первой мировой войны репараций после поражения во Второй мировой войне Германия вынуждена была выплатить значительную часть репараций, в том числе заводами, оборудованием, станками, вывозимыми и СССР. Однако с помощью США германская экономика быстро осуществила послевоенную реконструкцию, причем на новой технологической базе (старая была или демонтирована, или «трансфертирована» в другие страны). В результате торговые условия страны были улучшены, что позволило ей начать массированную товарную экспансию на мировом рынке.

¹ См.: *Keynes G.M. The German Transfer Problem; Olin B. The German Transfer Problem: A Discussion // Economic Journal. 1925. № 39. P. 172—182.*

Разоряющий трансферт. Однако трансферт может быть разоряющим, если условия торговли *идя* страны-донора в случае, если для нее характерны большая по сравнению с получателем предельная склонность к потреблению товаров, составляющих предметы ее экспорта. Если эта склонность будет меньше, чем в стране-получателе трансферта, то условия торговли для страны-донора, наоборот, улучшаются. Так что и Кейнс, и Олин были правы, поскольку воздействие трансфертов и иностранной помощи на условия торговли часто имеет разноплановый и сложный характер, когда их столкновение со множеством внутренних факторов вызывает совершенно неожиданный эффект.

Предельная склонность к импорту. Это увеличение объема импорта на каждую единицу валюты (доллара) прироста национального дохода. Граница между величиной экспорта и импорта при каждом данном уровне доходов представляет собой чистый экспорт, или торговый баланс. При низком уровне доходов наблюдается превышение стоимости экспорта над стоимостью импорта, потому что расходы на импорт будут меньше, чем расходы на экспорт. При высоком уровне доходов, когда импорт выше экспорта, будет наблюдаться торговый дефицит.

Торговый дефицит. Это превышение импорта товаров над экспортом. Более того, так как прирост доходов увеличивает импорт, оставит экспорт неизменным, с ростом доходов активное торговое сальдо уменьшается, а сумма торгового дефицита будет возрастать.

Импорт и уровень занятости. Общепринятая точка зрения состоит в том, что импорт отнимает у людей работу. Тем самым, сокращая импорт, мы можем повысить уровень занятости внутри страны. Эта точка зрения представляется отчасти верной и вместе с тем достаточно опасной. Она верна, потому что рост потребительских расходов на товары, произведенные внутри страны, а не за рубежом, увеличивает внутренний спрос, а следовательно, приводит к росту выпуска продукции и занятости. Значит, всякий раз, когда в стране наблюдается безработица, мы можем, ограничивая импорт товаров, которые можно изготавливать и у себя дома, повышать уровень занятости.

Опасность же точки зрения, согласно которой ограничение импорта воздействует положительно на занятость внутри страны, состоит в том, что реализация подобных идей может привести к ограничению торговли в мировом масштабе. Каждая страна будет стараться достичь более высокого уровня занятости за счет остального мира. Сокращая импорт, правительства преследуют ряд взаимосвязанных целей, включая стремление повысить занятость в стране. Однако при этом сокращается число тех же самых рабочих мест у населения других стран. В свою очередь, они отвечают сокращением импорта из

данной страны, понижая тем самым объем производства в ней. В конце концов в уровне занятости никто не выиграет, в то время как мировая торговля может серьезно пострадать. Следовательно, всякий раз, когда в мире наблюдается экономический спад, миру нужна открытая политика взаимовыгодной торговли, а не такая политика, при которой каждая страна будет пытаться «украсть занятость за границей»¹. Но именно в условиях экономических трудностей достичь согласия правительств на проведение согласованной и «открытой политики» по взаимовыгодной торговле бывает особенно сложно.

Внешняя торговля и зависимость стран от мирового рынка. Проблема экономической зависимости, независимости и взаимозависимости стран сопровождает всю экономическую историю цивилизации. В 1960—1970-е гг., когда обострились отношения между развитыми и развивающимися странами, с новой силой вспыхнула полемика вокруг этой проблемы, имеющей на самом деле фундаментальную базу, связанную с характером торговли между неадекватными партнерами: индустриально развитыми, с одной стороны, и развивающимися странами — с другой. В 1990-е гг. усложнилась и эта ставшая в предыдущие десятилетия традиционной «схема» торговых взаимоотношений: возник своего рода треугольник — вместо одной группы развивающихся стран, противостоящих индустриальной группе государств, сформировалась еще одна группа с почти аналогичной экономической структурой на базе деиндустриализации бывших стран социалистической системы. Все это необычайно усложнило складывающийся механизм мировой торговли, деформировало в целом ряде случаев сложившиеся в ней связи, в том числе долгосрочного характера. Необходимо отметить при этом следующие особенности.

Первая особенность: кардинальное отличие внешней торговли развитых стран от двух других групп стран заключается в количественно ограниченном составе экспортируемых продуктов: в случае с развивающимися странами это естественные продукты и сырье, в случае с развитыми капиталистическими странами это сырье и несложные изделия при ограниченном предложении готовых изделий машинно-технической продукции (что касается предложения оружия, то эта товарная группа как бы выпадает из общей деиндустриализированной экономической среды России и частично Украины).

Вторая особенность: огромная зависимость развивающихся и переходных капиталистических стран от мирового рынка. Уязвимость развитых экономических систем заключается в том, что внешняя тор

¹ См.: Фишер С., Дорыбуш С., Шмалензи Р. Экономика. С. 537.

тия в них действует почти автономно от отраслей, производящих го-
 шнме изделия, ориентируясь в основном на экспорт сырья. За счет
 ми потных поступлений этого сектора поддерживается вся экономиче-
 • кич система, в равной мере как и чрезмерно низкий уровень заработ-
 ной платы основной части наемной рабочей силы.

Тип экономического роста с позиций экспорта и импорта товаров и
 и пv. По характеру внешнеторговой ориентации выделяются следую-
 щие типы экономического роста:

- рост, который неравномерно увеличивает производственные воз-
 можности в направлении того товара, который страна экспортирует,
 ни илвают экспортоориентированным;

- рост производства товаров, которые в страну импортируются,
 ни илвают импортозамещающим.

Экспортоориентированный рост, как показывает анализ в данном
 ■•ременном ряду, ухудшает условия торговли страны с растущей эко-
 номикой. Импортозамещающий рост улучшает условия торговли

- Иран, где экономика растет.

Возможна ситуация, когда рост экспортных отраслей настолько
 масштабно ухудшает условия торговли, что благосостояние перестает
 ммисеть от их роста. Эта ситуация известна в экономической литера-
 ире как случай разоряющего роста (типичный пример: Россия в
 i'W2—1999 гг., а также рост в условиях хлынувшего потока нефтедол-
 щров в 2001—2004 гг.).

*Концепции «независимость» — «зависимость» — «взаимозависи-
 мость».* Данные концепции помогают объяснить структуру мировой
 трговли и торговую политику стран. В случае независимости страна
 и** швисит от приобретения товаров, услуг или технологий в других

- И ранах. Взаимозависимость рассматривается как одна из форм сни-
 • гния их незащищенности. В качестве примеров этого часто приво-
 пп Францию и Германию, которые обладают в высокой степени вза-
 имозависимыми экономиками. Каждая зависит от другой почти в
 ройной мере, что делает маловероятными какие-то произвольные ша-
 | и гой или другой страны в области, например, торгового ущемления,
 нискольку тут же последуют адекватные действия, способные нанес-

- II стране — инициатору таких действий ущерб не меньший, чем
 на, в отношении которой они были предприняты.

Понятие «зависимость» обычно относят к развивающимся стра-
 нам, имея в виду их общую экономическую и технологическую отста-
 и»сть, преобладание сырьевых и аграрных отраслей. Меньше внима-
 нии обращают на то обстоятельство, что многие развивающиеся

- іраіібі специализируются на ограниченном количестве экспортных

товаров и при этом часто направляют свой экспорт в весьма ограниченное число стран. В то же время из развитых стран только Канада направляет более половины своего экспорта в одну страну — США, поэтому спады и кризисы в США почти синхронно отражаются на ее экономике, прежде всего на экспортоориентированных отраслях. Мы в целом такие отношения относим к группе развивающихся стран. Ниже приводятся данные о такой зависимости (см. табл. 16.2).

Таблица 16.2

Зависимость развивающихся стран от одного торгового партнера, 1995-2003 гг.

Страна	Экспортный рынок	Доля экспорта развивающейся страны, %
Бруней	Япония	54
Центральноафриканская Республика	Франция	42
Маврикий	Великобритания	41
Мексика	США	62
Сомали	Саудовская Аравия	82
Кот-д'Ивуар	Франция	56

Источники: Yearbook of International Statistics. UN Departments of International Economic and Social Affairs. 1995, 1996; Survey of Current Business. 2000—2005.

В настоящее время таких стран, которые зависели бы исключительно от одного (или даже двух) вида торгуемого продукта или с несколькими меньшими объемами экспорта в одну страну, сравнительно мало, в отличие от периода 1960—1970-х гг. Но развивающихся стран основная торговая доля которых приходится всего лишь на 25 стран, значительно больше, и они в значительной мере зависят от развития делового цикла в последних. По-видимому, этот фактор так же учитывался при поиске торговых стратегий развивающихся стран еще несколько десятилетий назад, когда эта зависимость сковывала их экономический рост и процессы отраслевой диверсификации. Поэтому они стремились изменить обстановку, чтобы сократить зависимость от экспорта классических товаров развивающихся стран, на пример от исключительного вывоза сырья или тропических культур. В этих целях развивающиеся страны предпринимали действия по расширению производства готовых изделий, в том числе для их экспорта. С таких позиций определились своего рода три торговые стратегии:

ни тивающихся стран, каждой из которых соответствуют определенные группы стран.

- Страны первой группы — это страны, примыкающие к развитой группе стран, в частности Гонконг, Сингапур, Тайвань, Южная Корея, также Израиль, Португалия и Греция. Все эти страны бедны природными ресурсами, поэтому вынуждены были концентрировать свои возможности на экспорте конечной трудоемкой продукции. Они еще в 1970-е гг. стали экспортерами довольно сложных изделий для мировых рынков, успешно конкурируя с западными производителями, в том числе из-за низких затрат на заработную плату работников. Португалия и Греция вошли в группу развитых стран уже в конце 1980-х гг.

- Страны второй группы — Аргентина, Бразилия, Мексика и Турция («верхняя» группа развивающихся стран, пограничная со странами среднекапиталистической зрелости); они обладают природными ресурсами, используемыми для дальнейшей переработки в готовые изделия и довольно емкими внутренними рынками. Последнее обстоятельство, в свою очередь, позволяло им обеспечить соответствующие масштабы производства. Благодаря такой стратегии они достигли определенных успехов как в экспорте товаров промышленного назначения и промежуточных продуктов, так и на потребительских рынках, а также в строительстве и т.д.

- К третьей группе стран относят, как правило, Индию и Египет, развивающиеся ускоренным развитием. Они создали условия для экспорта на экспорт стандартизованных промежуточных изделий и текстильные товары, лицензионные виды бытовой электротехники, фармацевтические изделия и т.д.). В последние годы в них ускоренно развивается *аутсорсинг*.

Особый случай представлен Китаем, который использует все три указанные выше стратегии в их сочетании.

Экспортные возможности. Фирмы, как правило, располагают в течение краткого или долгосрочном периоде производственными мощностями, используемыми по назначению в силу вялости внутреннего спроса и других причин. Это могут быть и запасы природных ресурсов, и мощности для производства определенной продукции, которые нельзя переключить на производство других товаров, и т.д.

Компании могут снижать свои издержки на 20—30% при удвоении выпуска продукции. Поэтому в современных условиях компании, особенно крупные, планируя свои операции по наращиванию выпуска продукции, определяют их рынки с глобальных позиций, не ограничиваясь внутринациональными изменениями.

Экспортное производство как фактор повышения прибыльности компаний. В определенных условиях фирма-производитель может продавать одну и ту же продукцию с большей выгодой на иностранных рынках, чем у себя дома. Это может быть связано с различиями конкурентной среды в стране и за рубежом в силу разных причин, и том числе и потому, что товар за рубежом находится на другом этапе* жизненного цикла. В результате этап зрелости внутри страны может привести к снижению внутренних цен, в то время как этап роста за рубежом сводит на нет проблему снижения цен. Повышение прибыльности происходит также в связи с различиями внутри страны и в других странах мер государственного регулирования, что влияет на прибыльность (различия в налогообложении доходов или регулируемых цен, тарифов, пошлин и т.п.).

Распределение риска. Когда фирма-производитель выводит сбыт товара за пределы рынка одной страны, это уже сводит к минимуму колебания спроса с учетом, что циклы деловой активности стран находятся и в разной фазе, в то время как одни и те же товары могут находиться на различных этапах жизненного цикла. Другое направление снижения риска при помощи экспорта — это расширение круга потребителей, что снижает уязвимость при потере части клиентов внутри страны.

Импортные возможности. Сигнал (импульс) к участию в торгах может поступить не только от экспортера, но и от импортера, насколько компания стремится найти более дешевые, высококачественные сырьевые и иные материалы, готовые изделия, комплектующие и т.д., для того чтобы использовать их на своих производственных* предприятиях. В другом случае фирма активно ищет новые товары разработанные в других странах, с целью дополнить свой ассортимент и товарной группы, что дает ей возможность увеличить предложение, и импорту — использовать избыточные мощности ее торгово-распределительной сети.

В тех случаях, когда международные поставки сырья, материалом комплектующих способствуют снижению издержек производства либо повышают качество готовых изделий, компания, которая их приобретает, эффективно противостоит конкуренции со стороны импортируемых готовых изделий или сама успешно конкурирует и на экспортных рынках. В этой связи аналитики часто ссылаются на активную мобильную промышленность как на пример глобальной конкуренции, которая зависит от субподрядчиков, в том числе иностранных, в отношении снижения издержек¹.

¹ См. Анцис Д.А., Радеба А.Х. Международный бизнес. С. 142—144.

Импортер действует, так же как и экспортер, — расширяя круг поставщиков, фирма меньше зависит от воли (диктата) единственного поставщика (монополиста) и, таким образом, распределяет свои операционные риски.

Условия равновесия внешней торговли. Условия равновесия внешней торговли — это соотношение объемов импорта и экспорта одной страны, показывающее, сколько импортной продукции она может приобрести в обмен на конкретный объем экспорта. Поскольку цены на сырьевые материалы и сельскохозяйственную продукцию повышаются не так быстро, как цены на готовые изделия, через какое-то время требуется больше первичных продуктов для приобретения такого количества готовых изделий. В то же время спрос на первичные продукты растет не так быстро, как на готовые изделия, поэтому большинство развивающихся стран все больше беднеет по сравнению с промышленно развитыми. Этот факт также обуславливает создание соответствующих регулирующих норм по защите новых предприятий обрабатывающей промышленности, чья продукция в будущем заметит традиционную.

Ухудшение условий равновесия внешней торговли для развивающихся стран в определенной мере объясняется отставанием спроса на сельскохозяйственную продукцию и применением в других странах импортосберегающих технологий. Другая причина состоит в том, что и в условиях конкуренции экономия от технических усовершенствований, снижающих издержки производства первичных продуктов, в значительной мере переносится на потребителей, а снижение издержек на производство готовых изделий способствует повышению заработной платы.

Импортозамещение, или стимулирование экспорта. Когда вводятся ограничения на импорт, часто формируются условия, при которых страна может начать производить для местного потребления те товары, которые она ранее ввозила. Это явление известно как импортозамещение. В последнее десятилетие специалисты разных стран высказывали сомнения в том, действительно ли замещение импорта отечественной продукцией является лучшим способом развития национальных отраслей при помощи протекционистских мер. Дело в том, что, хотя и защищенные отрасли не становятся эффективными, потребители для их поддержки приходится платить высокие цены за товары и несут чрезмерно большие налоги в течение неопределенного периода. Кроме того, поскольку основное оборудование и другие материальные средства обычно должны импортироваться, экономия на импортных товарах оказывается минимальной. Мир был свидетелем быстрого

развития таких стран, как Тайвань и Южная Корея, добившихся активного платежного баланса и резкого экономического роста благодаря стимулированию экспортных отраслей — процессу известному как экспортноориентированное развитие. В этих же целях некоторые страны в настоящее время пытаются перевести на индустриальную орбиту отрасли, для которых по логике вещей должны существовать экспортные рынки (например, переработку сырьевых материалов поступающих в данный момент на экспорт в необработанном виде). Эти перемены затрагивают также деятельность многонациональных* компаний в этих странах: от них все больше требуют направлять на экспорт продукцию, производимую ими за рубежом, в то время как раньше они могли сбывать эту продукцию в той же стране, где она была произведена. Такая стратегия в 1990-е гг. стала осуществляться в ряде новых трансформирующихся странах (в частности, в России, Украине, Казахстане и др.).

В действительности не так легко провести различие между двумя типами индустриализации, а также не всегда можно развивать экспортное производство. Индустриализация вначале может привести к замещению импорта, однако на более поздних стадиях возможно развитие производства той же продукции на экспорт. Тот факт, что страна сосредоточивает свою деятельность по индустриализации на продукции, которая, по-видимому, имеет относительное преимущество и издержках, еще не дает гарантии, что на этой основе разовьется экспорт. Помимо этого существуют разнообразные торговые барьеры (мы их рассмотрим ниже), которые делают проблематичным развитие* экспорта готовых изделий из стран, не входящих в группу ОЭСР.

Связи с другими странами. Вводя ограничения внешней торговли страны таким образом либо укрепляют свои экономические или политические позиции, либо стремятся их укрепить. Это, в частности, проявляется через *регулирование платежного баланса* (см. гл. 15). Поскольку *баланс внешней торговли* является основным компонентом *платежного баланса* в большинстве стран, правительства принимают разнообразные попытки влияния на движение импорт и экспорта. Воздействие на внешнюю торговлю отличается от других средств регулирования платежного баланса (к которым относятся инфляция экономики и девальвация валюты), главным образом своей избирательностью. Оно обладает как преимуществами, так и недостатками по сравнению с другими механизмами государственного регулирования. Если страна испытывает, например, дефицит платежного баланса, то либо девальвация, либо внутренняя дефляция могут сделать товары отечественного производства менее дорогими, чем м

руиешные. Это оказывает всестороннее воздействие на импорт и экспорт, а также на отрасли сферы услуг, включая туризм. Порой даже незначительные изменения внутренних цен по отношению к ценам других стран негативно влияют на состояние платежного баланса. Кроме того, это снижает эффективность регулирования любой отрасли (в силу огромного влияния «внешней среды»).

10.5. Особенности и динамика международной торговли

Общая характеристика. Движение товаров и услуг между отдельными странами связывает в системе единого всемирного (глобального) рынка национальные рынки товаров и услуг и, соответственно, усиливает торгово-экономическую взаимозависимость стран. Это результат непрерывного роста вовлеченности стран в единую систему международной торговли. О масштабах международной торговли свидетельствуют следующие данные. Общий экспорт увеличился с более чем 318 млрд и ни! в 1970 г. до 2 трлн долл, в 1990 г. и свыше 7,5 трлн долл, в 2004 г. Импорт за эти годы возрос с 222 млрд долл, до более 2,4 трлн долл, в 2000 г. и свыше 7,5 трлн долл, в 2004 г. Все большая часть национальных экономик (по мере индустриализации и особенно постиндустриализации) непосредственно вовлекается в глобальную систему международной торговли. На основе расчета доли экспорта и импорта по отношению к произведенному ВВП выводится *коэффициент вовлеченности страны в международную торговлю*.

Динамизм международной торговли в целом сохранился и в первые годы XXI столетия, хотя его рост, возможно, синхронизируясь с движением глобального воспроизводственного цикла, замедлился и приобрел (пока неопределенный) более колебательный характер. Как отмечалось в разделе I, после кризисного периода, которым была охвачена мировая экономика, она стала расти высокими темпами: в 1993—1996 гг. рост составил в среднем за год 5,3%, в 1997—2000 гг. — превысил 6%, хотя в 1999 г. наметился спад в американской экономике.

В конце 2000 г. в основных капиталистических странах, главным поразом в США и Западной Европе, произошло резкое торможение экономического роста. (В Японии рост ВВП за весь период 1990-х гг. в среднем за год составлял 1,1%; это так называемая «эпоха медленного роста», точнее назвать периодом длительной депрессии.) Мощная атака на Америку международных террористов 11 сентября 2001 г. усугубила развернувшийся экономический кризис в США, который самым ярким образом отразился на ее экономике. И поскольку в кризис

были втянуты основные торговые партнеры США, это сузило возможность торгового маневрирования на международных рынках. Соответственно, на данном этапе мировой рынок не сыграл сколько-нибудь заметную позитивную роль для выхода американской экономики и торговли из кризиса.

Эта роль перешла к факторам собственно военно-политического* характера. Так уже обстояло дело в 1999 г., тогда военно-политически* акции против Югославии, предпринятые НАТО, довольно удачно ргшили проблему начавшего экономического спада в США и падении доллара. Аналогичного характера военно-политические действия ши лозунгами борьбы с международным терроризмом «плавно» перепит на Афганистан, «проблема кризиса» как-то «рассосалась» и, казалось «похоронена» войной против саддамовского Ирака. Однако последия оказались более значительными, вызвали взлет цен на нефть.

Новый рост в американской экономике начался в 2002 г. и продо и жается ныне, хотя и с некоторыми спадами. Это отражается и на р<i те американской торговли, которая, однако, сохраняет огромным внешнеторговый дефицит.

Динамика международной торговли в начале XXI в. Динамика международной торговли наиболее чуткий барометр состояния мировом экономики в целом, движения капитала, системы международных фи нансов. Мировой рынок во многом формирует условия внешней тор говли страны, оказывает мощное влияние на воспроизводственным процесс, способствует длительному экономическому росту или, нм оборот, кризисному спаду и депрессии национальной экономики.

Еще одним структурным фактором, способствующим росту мири вой торговли, является рост притока иностранного капитала в 1990-е 11 и в первые годы XXI в. Этот ускоренный рост происходил и происходи! ныне в обеих группах стран — развитых (особенно в «большой семер ке») и развивающихся. При этом международный импорт в первые m ды XXI в. превышает международный экспорт — в этом состоит его оi личие от международной торговли 1980—1990-х гг.

Спад начала XXI столетия в экспорте и импорте в трех ведун но экономических странах мира — в США, Евросоюзе и Японии — сме нился устойчивым подъемом с 2003 г. в этих центрах, хотя и в разным динамике: минимальный подъем наблюдался в Японии, слабый и ЕС и достаточно динамичный — в США. Как свидетельствуют тем щие данные, в 2004—2005 гг. импорт и экспорт в развитых странах ми ра приобрели определенную устойчивость.

При этом особенностью происходящего роста явилось то, что им развивался одновременно во всех центрах экономической силы, к,и

кондиционных — США, Евросоюз, Япония (оставляющая позади десятилетиями период депрессии), так и в новых центрах, особенно в Китае и Индии, а также в наиболее крупных странах Латинской Америки¹¹, и частности в Бразилии, Аргентине, Мексике и Чили. В этих рамках приток капитала был более интенсивным, чем в любом другом регионе мира. Однако такие объемы притока капитала не могли иметь непрерывный и долговременный характер. Большие объемы иностранных займов не покрывались соответствующим ростом внутреннего и иного экспорта, в результате возросли внешние долги. Как правило, в таких ситуациях страна сталкивается с серьезным финансовым кризисом и приток в страну иностранного капитала (в разных формах) резко сокращается. А это, в свою очередь, оказывает отрицательное воздействие на ее товарный экспорт, как и имело место в странах Латинской Америки и некоторых других (ранах «среднеразвитого капитализма»¹).

Наконец, другая проблема структурных изменений, которая также оказала сильное воздействие на рост международной торговли, — это расширение международных производственных сетей и рост интраиндустриальной торговли (прежде всего происходил рост производства и торговли динамичных продуктов, таких, как электроника, электротехнические товары и одежда). Эта область промышленного производства и торговли тесно связана с потоками капитала ТНК, их производственно-сбытовыми сетями («третий рынок»). В них и развиваются вертикально-интегрированные связи, в том числе как следствие процессов либерализации международной торговли, а также в шести потоках капиталов (т.е. инвестиций).

В целом такие факторы, как «великая либерализация», вертикальная интеграция и рост потоков капиталов, способствовали быстрому росту международной торговли в большей степени, чем глобальное производство и рост корпоративной прибыли. Исторический опыт показывает, что глобальная торговая либерализация и глобальная экономическая интеграция являются важнейшими условиями экономической экспансии и обеспечения занятости населения, они способствуют процветанию страны и повышению уровня жизни людей. Аналогичным образом реализуется эффект и от ПИИ, что дает импульс быстрому экономическому росту и развитию человеческого потенциала и финансовой инфраструктуры. Все это в своей совокупности

¹ Эта проблема на примере стран Латинской Америки в 1990-е гг. подробно освещена в работе: Хаблулатов Р.И. Мировая экономика. Теория, принципы, политика. М., «Mill», Г. 2.

сти формировало общие условия, которые привели к созданию международной экономической системы, делающей акцент на полной занятости, экспансии мировой торговли и великой интеграции стран через либерализацию. Как следствие всего этого, происходит становление автономно развивающегося нового международного торгового процесса с ограничениями экономического роста в рамках прених экономических институтов, т.е. то, что Шумпетером было названо «созидательным разрушением» (creative destruction). Снятие «меркантилистских импульсов» (элементов протекционизма), достижение полной международной торговой либерализации — это и самый путь к процветанию мировой экономики, более эффективной по сравнению с любым ее этапом развития в прошлом¹.

Рост международной торговли в новом тысячелетии происходит в зоне не только развитых, но и развивающихся стран. Как отмечало ранее, объем международной торговли развивающихся стран в последнее десятилетие возрастал более высокими темпами, по сравнению с темпами роста всей мировой торговли и темпами роста мировой торговли развитых стран. Так, его физический объем в течение 1990-х гг. и в 2000—2004 гг. в среднегодовом исчислении составил (или более) 9% по сравнению с ростом всей мировой торговли за этот период — 7% и ростом международной торговли развитых стран — 6,3%.

Другая закономерность, связь и взаимосвязь между мировой торговлей и мировым производством графически прослеживаются на рис. 1

Мировая торговля, как показывает кривая на рис. 16.3, «обгоняет» рост мирового производства, тем самым его стимулирует. Это общепринятая универсальная тенденция, хотя в 1980—1990-е гг. она действовала прерывисто, подвергаясь воздействию других факторов. Продолжит ли она действовать и в первые годы XXI в., отражая, очевидно, более устойчивое явление, чем просто «тенденция»; скорее речь идет о тенденции, ставшей закономерностью.

Эволюция европейской торговли. Рост международной торговли в послевоенные десятилетия XX в. является во многом следствием структурных и институциональных изменений и реформ, большей частью которых исторически приходилась на Западную Европу. Отметим и то обстоятельство, что на всем протяжении первой половины XX в. на Западную Европу приходилось две трети роста всей международной торговли. Большая часть изменений происходила за счет /ли та внутрирегиональной (межстрановой) европейской торговли. Значительную роль при этом стала играть торговля на кооперационной Си и

¹ UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. P. 49.

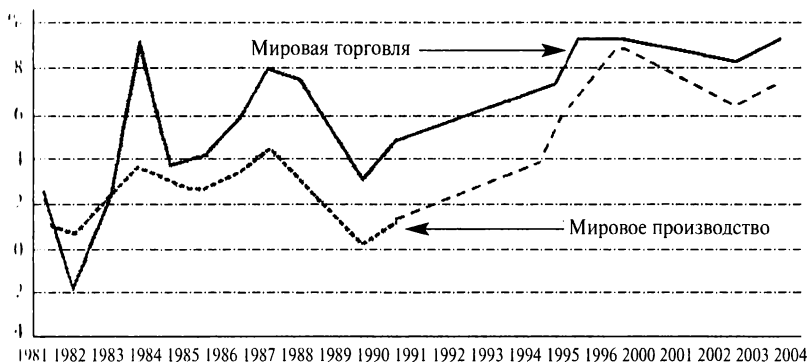


Рис. 16.3. Динамика мировой торговли и мирового производства: связь и взаимозависимость, 1982—2004 гг

и, источник: IMF. International Business Statistics. 2000—2003.

- межиндустриальной), когда торговля осуществлялась в рамках ед
 - н. | индустриальных комплексов, подразделения которых были со
- Ии*доточены в разных европейских странах.

Развитие европейской торговли еще в 1950-х гг. сталкивалось со многими структурными проблемами, которые, так же как и в довоенные времена, в 1930-х гг, продолжали существовать и которые решались в ходе послевоенной реконструкции. Так, в 1935 г на внутриевропейскую торговлю приходилось 57% всей международной торговли европейских стран, в то время как в 1952 г эта доля составила только 1%. Но уже в 1973 г. она поднялась до 70%.

Процесс интеграции в Европе состоял в том, что в 1940—1950-х гг членские страны во взаимной торговле все больше размывались, в том числе через кардинальные структурные преобразования (реформы).

На первом, самом раннем этапе это была труднейшая деятельность европейских правительств по воссозданию нормально функционирующих национальных систем государственного и административного управления разоренных длительной войной стран. Огромное значение тогда имели программы восстановления, реконструкции и помощи, сыгравшие большую роль в проведении институциональных изменений (включая выдающуюся роль плана Маршалла). Уже на ранних этапах восстановления стран Западной Европы создавались институциональные условия для будущей интеграции, в том числе через сокращение торговых барьеров в Организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), а также через Европейский

платежный союз (1951 — 1961). Эти институты способствовали уср. i
нению дискриминационных торговых условий между западноеври
пейскими странами; в этом же направлении действовали и торгом, m
раунды ГАТТ. Следующими важнейшими этапами структурных ирг
образований стали создание Европейского экономического сообщсг
ства (ЕЭС) в составе шести европейских стран (Франция, Германии
Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург) в 1957 г. (ранее они оба
печили серьезную производственно-экономическую базу для объели
нения, создав Евратом и Европейское объединение угля и стали
ЕОУС); значительное повышение роли стран ЕЭС в МВФ (в резуль
те увеличения их квоты в фонде, что среди других вопросов способа
вовало конвертированию их национальных валют); либерализации
торговли в рамках ОЕЭС.

Уже через три года после своего создания, в 1960 г., ЕЭС начал дейп
вовать весьма успешно, отменив таможенные тарифы и иные торгом, i
ограничения во взаимной торговле «шестерки». Год спустя, в 1961 г., I и
ропейская ассоциация свободной торговли (European Free Tr; i *
Association — EFTA), которая состояла из 12 европейских стран во глии
с Великобританией, также устранила 20% тарифов на взаимную торти
лю стран — участников ЕАСТ¹. Тогда началась конкурентная гонка гни
двух влиятельных европейских организаций, которые предложили евро
пейским народам две схемы интеграции. ЕАСТ не смогла выдержать пн
темп объединения, ни саму концепцию, предложенную ЕЭС, и участи
ки ЕАСТ один за другим стали стучаться в двери ЕЭС. Одна из первых и
явок на вступление в ЕЭС поступила от Англии еще в начале 1970-\ и
С 1995 г. ЕАСТ состоит из четырех стран-участниц (Норвегия, Швейцп
рия, Исландия и Лихтенштейн). Между ЕС и ЕАСТ существует серье и i,
договорная база, включающая целый ряд торговых соглашений.

Европейская торговля, несомненно, отличается и наибольшим
масштабностью в международной торговой системе, и интенсивно*
тью межстрановых торговых связей. Повторим, взаимная торты*
этих стран явилась основной материальной базой для их интеграции

Страны Центральной и Восточной Европы превратились в важно,
звено европейской торговли. Товары и сырье из этих стран затми
свои определенные ниши в европейской торговле. Это сельскохо ми
ственные и промышленные товары, включая одежду, прокат черни*
металлов, химические продукты, обувь и продукцию деревообработ
вающей промышленности и пр. Благодаря более низкому уровню ы

¹ См.: United Nations Conference on Trade and Development. Trade and Developm. < ..
Report. 2003. UN, N.Y., Geneva, 2003. P. 47.

«ин)гнутой платы, более легким условиям доступа на рынки развитых стран, а в некоторых случаях менее строгим по сравнению с развитыми странами экологическим нормам производителям из развитых стран становится выгодно отправлять сырье или полуфабрикаты в страны Центральной или Восточной Европы с переходной экономикой для целей их переработки и экспорта. Вместе с тем в Венгрии и Польше наметился переход от традиционных экспортных товаров к производимой на основе отечественных проектно-конструкторских работ наукоемкой продукции, включая продукцию легкого машиностроения и электротехнической промышленности.

Почти во всех странах Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой наиболее динамичным элементом экспорта является торговля с развитыми странами, особенно с ЕС. На долю ЕС к концу 90-х годов приходилось более 75% экспорта и импорта стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой, при этом их главным торговым партнером являлась Германия. В этой связи одним из факторов, обусловивших некоторый спад экспорта в 2003—2005 гг., стало замедление темпов экономического роста в отдельных странах ЕС в эти годы, в том числе в Германии.

Страны Азии. Азиатская торговля в целом росла более быстрыми темпами, чем торговля в других развивающихся регионах мира. В Азии наиболее динамичным торговым динамизмом отличаются новые индустриальные страны (НИС) и «первой», и «второй» волны. Для них в целом характерны высокая динамика экономического роста, вовлеченность в интеграционный процесс в Индийско-Тихоокеанском регионе. Одним из факторов динамичного роста международной торговли в этом регионе, как это ни парадоксально, являлось замедление темпов роста азиатской экономики в 1990-е гг. Позиции динамичного развития уверенно занял Китай и ряд других стран региона, ведущих агрессивную внешнеэкономическую стратегию.

Международная торговля в последнее десятилетие для целой группы азиатских стран (в основном АСЕАН) была периодом интенсивного развития их внешней торговли, которое было остановлено кризисом, начавшимся со второй половины 1997 г. в Индонезии и Таиланде. В октябре 1997 г. финансовый кризис достиг Гонконга, где фондовый рынок зарегистрировал самый большой спад за время своего существования, а затем и другие новые индустриальные страны «первой волны» (Южная Корея, Сингапур, китайская провинция Гуандун). Темп роста ВВП в этих странах сократился со среднегодового темпа в 6,5% в 1990—1996 гг. до 2,0% в 1997—1998 гг. по причине резкого снижения мирового спроса цен на такую продукцию, как бытовая

электроника, полупроводники, стальной прокат, нефтехимически продукция. В то же время китайская экономика в самый разгар азиатского кризиса удержала высокий темп роста (более 6%), интенсивно наращивала экспортный потенциал, в том числе на новых рынках.

Следует отметить, что ни один другой региональный рынок не испытывал такого мощного роста импорта в 1980—1990-е гг., как азиатский рынок. Новый его значительный рост происходил в 2002—2004 гг. после серьезного замедления в 2001 г. Регион в целом является одним из главных импортеров основных видов сырья и топлива, различных металлических и неметаллических руд, продовольствия, древесины сельскохозяйственной продукции.

Необходимо отметить, что в развивающихся регионах зависимое от азиатских рынков заметно возросла еще в 1990-е гг. и продолжает увеличиваться в первые годы XXI столетия. Например, в последние годы Латинская Америка свыше 15% сельскохозяйственного экспорта и около 14% экспорта горнодобывающей продукции направляет в Азию. Доля промышленности в экспорте и импорте составляет примерно 19 и 18% соответственно; 5% экспорта нефти стран Ближнего Востока также направляется в Азию. Как уже отмечалось, азиатские страны являются важными рынками сбыта друг для друга. Большая доля совокупного экспорта товаров Азии направляется в страны региона, что свидетельствует о высокой внутрирегиональной интеграции экономических процессов в зоне АТР.

В 2002—2004 гг. японский импорт возрос на 1,6% (в среднем за год после депрессии, сохранявшейся в предыдущие годы. Но в 2001 г. вырос экспорт (на 1,8%) после упадка в 2000 г. Это было в определенном мере следствием обесценения иены против доллара и роста торговли с Китаем, на который пришлось около 20% всего объема экспорта.

В Азии несколько стран (Малайзия, Таиланд и Филиппины), которые увеличили в два раза экспортный объем в 1990-е гг., резко сократили экспорт товаров и услуг в 2001 г. вследствие разразившегося финансового кризиса, перешедшего в сферу экономики. Последствием также сокращение спроса на продукцию информационных технологий (ИТ). В то же время страны с более диверсифицированной портфельной структурой, такие, как Китай, Индия и Южная Корея избежали подобного рода торговых трудностей. Уже в 2002—2004 гг. этот субрегион показал высокий рост в торговле продукцией сектора ИТ, и, как следствие, здесь были зафиксированы высокие показатели в региональной торговле. К этому периоду произошло оздоровление экономической ситуации в Малайзии и Таиланде.

Высокие и стабильные результаты роста торговли показывает *Китай*, наращивая и экспорт, и импорт товаров и услуг и сырья, особенно топлива. По-видимому, в Китае создались такие достаточно благоприятные торговые условия после вступления в ВТО. Абсорбция ПИИ БИИОГО объема импорта различных товаров и сырья из развивающимся экономическим регионом в китайскую экономику служит дополнительным фактором его ускоренного роста. В последние годы *Китай* и *Индия* характеризуются высокими темпами роста внешней торговли. Помимо Китая и Индии другие развивающиеся страны региона также показали достаточно высокие темпы роста экспорта и импорта — 5% и сохранили относительно благоприятные торговые балансы.

Усилились позиции этой группы стран и в торговле коммерческими услугами — здесь Азия занимает второе место. Ее доля составляла около 24% мирового импорта в 2002—2004 гг. Первое место принадлежит Западной Европе (46%), а третье место — Северной Америке (11%). Услуги составляют большую долю (около 19%) совокупного реального импорта, превышая долю услуг в мировом импорте. Азия занимает второе место среди крупнейших регионов для всех трех историй основных услуг (транспорт, путешествия и другие коммерческие услуги). Что касается туристических путешествий, то международный туризм в Азии заметно вырос за последние годы и составляет порядка 14% от мирового туризма. Азиатский импорт имеет широкий спектр, к тому же регион является крупным импортером основных товаров, включая топливо, продукты питания, руды и металл, а также сельскохозяйственную продукцию. Мощное землетрясение в океане принесло жизни более 200 тыс. людей этого региона, временно снизило привлекательность стран региона для туристов в 2005 г., но к концу года ситуация стабилизировалась.

В последние годы практически все регионы мира увеличили долю экспорта, предназначенную для Азии. Среди стран ОЭСР Япония в 2003—2005 гг. имела наибольшую долю (42,5%), за ними шли Канада (32,3%) и Западная Европа (10,8%), а по отдельным секторам эта доля была даже большей (например, она составляла почти 42% сельскохозяйственного экспорта США).

Помимо внутрирегиональной торговли азиатский экспорт товаров направляется преимущественно в Северную Америку (22%) и Западную Европу (16,8%), на Ближний Восток (32%), в Латинскую Америку (2,8%) и Африку (2,1%). Доля стран Азии в мировом экспорте товаров и средств транспорта составила в 2004 г. более 31%, и только для Западной Европы превышала ее показатель. Доля группы товаров «техника и приборы телекоммуникации» в азиатском экспорте со-

ставила 49% (несколько снизившись в 2002 г. с показателя 50% и 1996 г.). Однако новый рост этой доли произошел в 2003—2005 гг., *и* фоне замедления торговой активности ЕС. Азиатские страны превратились в одного из основных и быстро развивающихся экспортеров автомобильной продукции с долей на мировом рынке около 18%, они доминируют также на рынке текстиля, особенно на рынке одежды, где их доля составляет 42% (2002—2005 гг.).

Быстрое развитие экономик стран Юго-Восточной Азии привело к значительному увеличению спроса в этом регионе на основные виды сырья. В целом их потенциал импорта подобных товаров рассматривался как высокий, так как изначально их потребление сырья, включая продовольствие, сельскохозяйственные материалы, минералы и металлы и т.д., было достаточно низким. Энерго- и материалоемкая основа экономического развития послужила причиной роста потребления сельскохозяйственных материалов, минералов и металлов в годы быстрой экономической экспансии. Доля азиатской «пятерки» («Азия-5») в мировом потреблении сельскохозяйственного и минерального сырья более чем вдвое увеличилась за одно десятилетие. При этом Южная Корея является крупнейшим среди стран пятерки потребителем всех перечисленных товаров, за исключением хлопка; самую большую долю хлопка потребляет Индонезия.

Однако внутреннее предложение не могло расти так же быстро как спрос на продовольствие и сельскохозяйственную продукцию минералы и металлы, несмотря на активные исследования и разработки в странах с соответствующим потенциалом. Следовательно возросший спрос должен был удовлетворить импорт. Например, страны Восточной Азии импортируют большую часть хлопка и шпестцы, который они используют. Южная Корея, которая обладает большими запасами природных богатств по сравнению с другими странами, импортирует почти весь хлопок, каучук, алюминий и свинц которые использует в производственных целях.

К началу XXI в. Южная и Восточная Азия, включая Китай, абсоци бировали почти 8% латиноамериканского экспорта продовольствия почти 15% экспорта сельскохозяйственных материалов и 11% экспорта руд и металлов. Рост латиноамериканского экспорта основных имдов сырья был относительно быстрым. Экспорт продовольствия и сельскохозяйственных материалов возростал более чем на 90% в го i • 1980 по 1999 г., тогда как темпы роста экспорта руд и металлов пригиы сили 12% (соответствующие темпы роста латиноамериканского >м порта в мире составили 2,4 и 3,3% соответственно). Азия была отжн и тельно большим рынком для стран Африки, на которые приходило* ■

Т^а экспорта сельскохозяйственной продукции, руд и металлов из новой региона. Быстрый рост импорта превратил Восточную и Юго-Источную Азию, особенно Южную Корею и Малайзию, в один из нужнейших импортных центров в гигантском регионе. В 2000—2005 гг. показатели международной торговли в этом регионе были выше как показателей развитых стран, так и показателей по развивающимся странам: общий индекс международной торговли стран группы АСЕАН составил в этот период 11,7%; взаимная торговля в регионе возросла на 17% и не превышала 46%. Эта доля значительно ниже, например, доли, приходившейся на взаимную торговлю стран Евросоюза. В западноевропейских странах она составляла около 70%. Но она уже достаточно велика для данной группы стран, которые начинали свое экспортное движение два десятка лет назад, когда на взаимную торговлю этих стран приходилось менее 2% всей их торговли.

Китай и международная торговля. Позиции Китая в современной международной торговле стремительно возрастают. Отметим, что целый ряд авторитетных ученых и специалистов указывали на девальвацию китайского юаня как на одно из событий, способствовавших возникновению финансового кризиса в Юго-Восточной Азии в 1997 г. Помимо, неслучайно китайское правительство очень осторожно относится к требованиям и международных организаций, и США осуществить девальвацию юаня, в связи с большим отрицательным сальдо торгового баланса США в двусторонней торговле с Китаем.

В 2000—2004 гг. среднегодовой рост внешней торговли страны составил 14%, рост импорта — 13,2%, рост экспорта — 15,5%. Положительное сальдо торгового баланса с США за период в среднем составило более 60 млрд долл. Китай имеет положительное сальдо торгового баланса с Евросоюзом (15 членов), хотя показатели двусторонней торговли с отдельными европейскими странами значительно дифференцированы.

Внешняя торговля Китая с большинством азиатских стран и Японии сводится в основном с торговым дефицитом, но значительное положительное сальдо имеется в торговле со странами Латинской Америки, Австралии и Новой Зеландии.

Сложные отношения складываются у Китая и США по поводу большого дефицита внешней торговли в пользу Китая. Они стали причиной торговых столкновений, которые были характерны в 70—80-х гг. С конца 1980-х гг. для японско-американских торговых отношений. Обе стороны неоднократно в последние годы затрагивали вопросы двусторонней торговли, но найти способы «сокращения» американского дефицита, разумеется, пока невозможно.

Следует отметить, что быстрое увеличение общего, в том ЧИРК* «дальнего», экспорта Китая в 1990-х гг. и новый рост в 2000—2005 и не сопровождался каким-либо замедлением роста экспорта стран Юго-Восточной Азии. Поэтому неверны распространенные мнения аналитиков о том, что «быстрый рост» одних стран происходит «за счет обеднения других»; во всяком случае непосредственной связи здесь не существует. Связь, скорее всего, во внутреннем динамизме и качестве развития и уровне международной конкурентоспособности! и включая ситуации на специализированных рынках.

Внутрирегиональная торговля в Африке. В целом африканские страны сделали существенный шаг в сторону роста экспортных возможностей, хотя в страновом распределении этот рост сильно дифференцирован. Международная конкуренция и международное товарооборачивание также оказывают мощное влияние на развитие потенциала внутрирегиональной торговли. К примеру, увеличение объема экспорта стран — членов Южноафриканского сообщества развития (САДК-7) в ЕС поддерживается преференциальными рыночными условиями, заложенными Ломейской конвенцией, и остается неясным, способны ли те же самые экспортеры конкурировать с импортными потоками в страны — члены Южноафриканского таможенного союза (САКУ) (South African Custom Unit — SACU) или в данном секторе им необходимы аналогичные льготные и поддерживающие механизмы. Кроме того, создание благоприятных условий для экспорта продукции стран САДК-7 в страны САКУ, скорее всего, приведет к увеличению торгового оборота стран САДК-7, а не к простому замещению экспортных потоков в ЕС на внутрирегиональную торговлю.

Далее, по мере расширения конкурентоспособности экспортеров стран САДК-7 в отношении стран САКУ растущая внутрирегиональная торговля в Южной Африке могла бы восстановить нарушенный торговый баланс между африканскими государствами. Учитывая, что в Южной Африке именно страны САДК-7 демонстрируют значительный торговый прирост, увеличение экспорта из этих стран в ряд других африканских стран в значительной мере снизит двусторонний торговый баланс. Подобные перспективы для расширения внутрирегиональной торговли стран южнее Сахары нельзя рассматривать как явление, не зависящее от увеличения капитального накопления и воссоздания устойчивого роста. Однако даже небольшие увеличения во внутрирегиональной торговле помогают развивать новые экспортные возможности, которые могут генерировать замкнутый круг региональной динамичности путем упрощения платежного баланса в отношении импортеров и способствовать «тренингу», в результате которого повышается и-

• ммукурентоспособность в мировых масштабах. Но, как представляется, и и.исейшее развитие внутренней торговли стран южнее Сахары будет и ушщствляться в центральном субрегионе наиболее развитых госу- н|к' | в — ЮАР, Кении и, возможно, Кот-д'Ивуаре, в то время как пер- ш'к гивы остальных государств субрегиона во многом будут зависеть от 1 ч•пиения инфраструктурных условий (транспорт, связь и т.п.) и в не- м юй степени от политической стабильности в этих государствах.

Как показывают расчетные данные (полученные на базе анализа «. ждународных источников), страны континента обладают огромны- ми потенциальными ресурсами для динамичного торгового обмена, ни, в свою очередь, непосредственно связано с динамикой экономи- ма кого роста стран континента. Однако ясно и то, что изолирован- ■ ч. |И от мировой экономики рост африканских стран принципиально ■ » . возможен. Следовательно, речь идет о том, как и каким образом • ни континент будет «вписан» в схемы глобального разделения тр .. \\1 в. — процесс, который находится в своем развитии и содержа- шг которого — в стадии определения.

Международная торговля стран Латинской Америки. В странах Л а- миской Америки, которые показали динамичный рост международ ен м! торговли в 2002—2005 гг., удвоив показатели роста по сравнению ММ) 1 —2002 гг., ситуация резко ухудшилась в результате долгового • I н inca. В тот период, наряду с падением притока иностранных капи- ■ гшв и сокращением внешних заимствований импорт в регионе в 1 "IM упал более чем на 8%. Импорт Аргентины, например, составил в 'нд> г. половину его объема в 2001 г. Экспорт стран региона поддержи- • но! почти исключительно внутренним спросом США, куда направ- ится более 60% всего экспорта континента. Такой упадок торговли •• носпечил положительное торговое сальдо стран Южной Америки в ■ и|. сме25 млрд долл.¹, в то время как 2001 г. был сведен со значитель- ным объемом дефицита. Показатели 2003—2005 гг. иллюстрируют ди- < (минный рост торговли как между самими странами, так и за преде- • «мм континента в основном с США, ЕС, Японией и Китаем.

Преференциальная торговля и торговые соглашения. Правительства • |мп Латинской Америки в последние годы повысили внимание к .. «цельности по заключению новых региональных торговых соглаше- • ml. Одни из этих соглашений стимулировали быстрый рост торго- • II, и то время как другие оказались не столь эффективными. Особ и муст отметить успехи стран Латинской Америки в объединении • и шй по разработке торговых соглашений, а также создание Обще-

¹ UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. R 42.

го рынка стран Южного Конуса (МЕРКОСУР), возрождение Андского пакта и Центральноамериканского общего рынка.

Андский пакт создан 4 декабря 2001 г. в составе Боливии, Колумбии, Эквадора и Перу. Создателями Андского пакта были провозглашены и качестве приоритетных целей совместное экономическое развитие, рек взаимной торговли на преференциальной базе. Однако специалисты <н мечали слабую эффективность Андского пакта в достижении провозим шенных задач. Стремясь вдохнуть новую жизнь в эту организацию, г* участники в 1996 г. приняли решение о преобразовании Андского пай.» в АТПА — зону свободной торговли (2005). Андское сообщество и МЕРКОСУР подписали в 2000 г. соглашение о зоне свободной торговли. Также было подписано рамочное соглашение между Андским сообщал вом и Панамой о создании зоны свободной торговли и в конечном счги о полном присоединении Панамы к Сообществу. МЕРКОСУР и Андское сообщество в конце 1990-х гг. договорились включить Чили и первый этап своих интеграционных планов, предусматривающих р;н пространство на всех своих стран-членов действия преференций, кои» рые они предоставляют друг другу на двусторонней основе. И накомгп МЕРКОСУР и Центральноамериканский общий рынок (включаяюш !И Гватемалу, Гондурас, Коста-Рику, Никарагуа и Сальвадор) договорил им приступить к реализации программы снижения тарифов в качестве игр вого шага на пути к созданию зоны свободной торговли. Первый лит программы, как сообщалось, был реализован к середине 2003 г.

Стремление к созданию таких зон преференциальной торговли объяснялось как политическими соображениями — правители-им стран Латинской Америки стремились уменьшить напряженное!i. традиционно существовавшую в отношениях между соседями, так и соображениями в области экономического развития — правители-им приняли стратегии, в большей степени ориентированные на внешним рынок, что побудило их искать новых выгодных торговых партнерш' за пределами их традиционного круга. Поскольку латиноамерикаи ские страны продолжали снижать торговые барьеры независимо ш соглашений о преференциальной торговле, в рамках таких соплами ний процесс снижения барьеров, как правило, шел сравнительно н». лее быстрыми темпами. Огромную заинтересованность во взаимно! ношениях этих стран, их региональной торговле, темпах интеграпш- проявляют США, поскольку их торговля в определяющей мере злим сит от спроса огромного североамериканского рынка.

Роль транснациональных корпораций в международной торговле /ип вивающихся стран. Велика роль ТНК в торговле не только развит* но и развивающихся стран. Она исследовалась многими междунаро i

ними организациями, в том числе и ООН, в частности ее торговой комиссией. «Транснациональные корпорации (ТНК) играют важную роль во всем экспорте развивающихся стран» — к такому выводу приходит ЮНКТАД в Докладе о мировых инвестициях за 2002 г.¹ В ряде стран на них приходится значительная часть общего экспорта, и это особенно верно в отношении «стран-победительниц» — тех, которые добились самого значительного за последние десятилетия увеличения доли рынка. Рост их экспорта прямо или косвенно связан с расширением международных производственных систем ТНК. Но хотя все больше стран стремится привлечь ПИИ, ориентированные на экспорт, высокой доли в экспорте, как указывается в докладе, недостаточно: для того чтобы такие инвестиции принесли долгосрочные результаты с точки зрения развития, необходимо также повысить качество экспорта, обеспечив в его структуре наличие компонента добавленной стоимости, добавленной местной обработкой.

Хотя главенствующее положение в числе ведущих стран — экспортеров мира занимают развитые страны, на развивающиеся страны и страны с переходной экономикой приходится основной прирост рыночных долей в мировом экспорте за период с 1985 по 2004 г. Более того, в странах, добившихся значительного роста экспорта продукции обрабатывающей промышленности, не связанной с природными ресурсами, ТНК играют заметную роль главным образом через свои иностранные филиалы, а также за счет других, помимо участия в акционерном капитале, связей. В Докладе ЮНКТАД содержится шесть эмпирических исследований — на примерах Китая, Коста-Рики, Венгрии, Ирландии, Мексики и Республики Кореи, — где это явление рассмотрено до уровня отдельных фирм. Например, в Коста-Рике, Ирландии и Мексике на долю трех ведущих экспортеров из числа ТНК приходится соответственно 29, 26 и 13% от всего экспорта. В случае с Мексикой на долю филиалов пяти транснациональных производителей автомобилей в экспорте этой страны в 2000 г. приходилось 27 млрд долларов. В Китае доля иностранных филиалов корпораций в экспорте возросла с 17% в 1991 г. до 50% в 2001 г. В Республике Корея динамичный рост экспорта был достигнут без активного участия иностранных филиалов, хотя ключевую роль сыграли отношения с иностранными компаниями по другим, помимо акционерного капитала, каналам.

Однако роль, которую ТНК играют в экспорте, сильно отличается от страны к стране — их доля колеблется от 4% в Японии до 80% в

¹ The World Investment Report. 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. United Nations Publications. New York, NY 10017, USA. P. 1—2.

Венгрии. При этом их деятельность выходит за рамки самых дим, 1 минных отраслей производства готовой продукции и все шире охитывает услуги, поступающие в каналы международной торговли, и также природные ресурсы и сельское хозяйство. Например, в Кении быстрый рост экспорта цветов превратил эту страну в ведущего ж* ставщика цветов в Европейский союз, причем большая часть этом* экспорта приходится на долю иностранных филиалов¹.

Ключевой фактор, определяющий сдвиги в конкурентоспособно! ти экспорта, заключается в изменении корпоративных стратегий. Они приводят к специализации в рамках международных производствен ных систем ТНК, при которой те или иные виды деятельности осуии ствляются там, где для этого имеются наилучшие условия с точки чрп ния издержек, ресурсов, материально-технического обеспечения и доступа на рынки. Вследствие этого все большее значение приобрсм ет торговля деталями и комплектующими изделиями. Являясь слс;к і вием поиска более эффективных с точки зрения затрат производи і венных систем, эти изменения также генерируют новые экспорт!n.h потоки из развивающихся стран и стран с переходной экономикой

Уровень вовлеченности стран в международную торговлю. Анализ сравнительных данных национальной и международной статистики позволяет выявить общую мировую тенденцию роста показателя ($\langle \rangle n$) *торговли в составе ВВП страны*, т.е. растущий процесс вовлечен ноет стран мира в систему международной торговли. Соответственно, пш ношении конкретной страны речь идет о необходимости выявление *степени и масштабов* этой вовлеченности. С точки зрения такой ж* становки вопроса все страны распределяются на несколько групп.

Первая группа стран. Традиционно высока доля участия в между IM родной торговле «малых стран» Европы (Бельгия, Голландия, Люкам бург — Бенилюкс), а также стран Скандинавии (Швеции, Финляндии Дании, Норвегии, Ирландии и Исландии). В их международную к»р говлю вовлечены практически все секторы национальных экономия» (свыше 85%), а величина показателя внешней торговли этих стран п> отношению к показателю ВВП — наивысшая (уступает только Гонком гу). Это первая группа стран с высоким уровнем вовлеченности (ко-4 фициентом) в международную торговлю.

Вторая группа стран — это большинство государств ОЭСР: Япо ния, США (7—8% в начале 1970-х гг. и более 25—26% доли ВВП » 2003—2004 гг.), Германия, Франция, Италия, Испания и др.

¹ The World Investment Report. 2002: Transnational Corporations and Export Comp. и tiveness. P. 2.

Третья группа стран — это все остальные страны, хотя и в них, по-
•мшмому, необходимо осуществить соответствующую классифика-
цию, в том числе и в группе развивающихся стран. Все страны, хотя и
• п одинаково, вовлечены в международную торговлю.

В торговых позициях стран происходят постоянные сдвиги — одни
•Грамы улучшают их, у других стран они ухудшаются под влиянием
р I шичных причин, у третьих — остаются неизменными и т.д. Одно-
•н «сменно у многих стран появляется возможность проведения *ком-
•пцирующей* торговой политики. В частности, некоторая переориен-
•ниия торговых рынков из США и Западной Европы на рынки
Ич шивающихся стран, в частности на рынки Азиатско-Тихоокеанско-
"I региона, АСЕАН, Китая и Индии, стран Африки и Латинской Аме-
рики (в меньшей мере в зоны СНГ), как показывает современная ми-
ровая динамика, дает значительный позитивный эффект в
•шпрвлении международной торговли и финансов. В последние
н. | все более отчетливо проявляются связи между динамикой мировой
•рговли и темпами мирового экономического роста. Эти три реги
•ы являются в настоящее время потенциально более крупным рын
| in американских товаров, чем любая европейская страна, взятая в
■ тельное™.

В целом же примерно 61—63% общего мирового импорта товаров
и некоторыми колебаниями) приходится на развитые страны. Из этой
иии около 75% реализуется между самими развитыми странами, при-
•спительно 20% товаров идет в развивающиеся страны, а около 2%
приходится на постсоциалистические страны. Эти пропорции остаются
•ниш неизменными в течение последнего десятилетия. В свою очередь,
Им тивающиеся страны вывозят в промышленно развитые страны око-
•п 75% своих экспортных товаров. Примерно 20% товаров реализуется в
■1 ч взаимной торговле; около 3% приходится на бывшие социалистиче-
•I- не страны (СНГ и ЦВЕ). Удельный вес постсоциалистических стран в
мировой торговле незначителен — 3—4%. Группа развитых стран ста-
"1 мыно контролирует мировую торговлю: на три ведущих центра (*гло-
•ц льная триада*) выпадает основная часть ее объема. При этом наиболь-
•шая часть, т.е. около 41% мирового экспорта и импорта товаров,
приходится на Западную Европу, примерно 22% — на Северную Амери-
•\ приблизительно столько же — на Азию, около 6% — на Латинскую
\черику, 4% — на Средний Восток, 3,6% — на страны Африки¹.

(ледует отметить, что доля внутрорегионального экспорта стран —
■ частиц интеграционных объединений в 1980—2004 гг., непрерыв

¹ Гм.: Global Economic Prospects. 2004. P. 245—256.

возрастала. Это касается прежде всего Евросоюза, НАФТА и показан¹ лей единения Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничес i ва (АТЭС). АТЭС в организационном отношении наиболее аморфная международная организация, минимально связывающая своих участники ков какими-либо обязательными требованиями и условиями. Тем не ме нее концентрация торговых связей между его участниками оказалаи. наибольшей по сравнению с другими интеграционными группами, уе тупая лишь Евросоюзу. Однако интенсивную торговлю между странами этого региона не следует связывать с деятельностью АТЭС — страны чт рез двусторонние и многосторонние переговоры решали вопросы, сия занные с интенсификацией торгово-экономических отношений.

Торговля между странами — членами ЕС *всегда являлась частью международной торговли*. Однако с 1 января 1993 г. сообщество стали единым рынком товаров и услуг. Если торговлю внутри ЕС рассматри вать как внутреннюю, а не международную торговлю, то доля разми тых стран с рыночной экономикой в мировой торговле сокращаетс я примерно до 60%. С точки зрения темпов роста и процентного сооi ношения, можно отметить некоторое сокращение доли внутрирегип нальной торговли в зоне Евросоюза. Здесь, видимо, речь идет о том что концентрация региональной торговли в Западной Европе достш ла своего предела (с точки зрения существующего уровня МРТ), и<> этому происходит своего рода «выравнивание» объемов и структуры экспортно-импортных операций в направлении их большей оптимп зации. В этом смысле масштабы внутрирегиональной торговли Евро союза достигли своих «пределов роста».

Специфика внутрирегиональной торговли в объединениях — I (НАФТА, АСЕАН, в некоторой степени АТЭС — заключается в том что она развивается во многом успешно в силу того, что экономики этих стран имеют *взаимодополняемый характер*. Эта особенность ус и ливает взаимную привлекательность, дает дополнительные стимулы ► взаимной торговле. Правда, такая объективная взаимодополняемое и экономик стран не всегда дает положительный эффект в торговле пример этого СНГ. Здесь взаимодополняемость экономик имеет поч ти абсолютный характер, тем более что исторически национальны! экономические системы развивались в течение долгого периода ирг мени как подсистемы общей, единой регионально-страновой сиси мы. В то же время взаимная торговля в СНГ имеет явную тенденции' к сокращению. Очевидно, что политические инстинкты порою имени решающее значение для *определения экономических тенденций*, от бенно в слабых странах с диктаторскими остаточными явлениями и неокрепшими институтами частной собственности.

Указанный выше процесс сокращения доли взаимной торговли в фан ЕС не стоит абсолютизировать, он имеет ограниченное по времени значение, тем более по пространству. Вхождение новых 10 стран и Союз хотя и дает новый импульс торговой экспансии Евросоюза, тем не менее сопряжен с серьезными трудностями, связанными с разным уровнем экономического развития, разным уровнем жизни населения СИИЯ и т.д. Эти трудности будут проявляться еще долгие годы.

Очевидно, что для развитых стран процесс усиления внутрирегиональных связей является отражением другого, более качественного процесса — совершенствования международного разделения труда в Западной Европе, когда он трансформируется на новые технологии конкурентных предприятий в интегрирующихся странах, тем самым подводя собственно производственную базу под институциональные и изменения. Для тех же стран, которые находятся в «промежуточном состоянии» (например, переход от классических развивающихся стран к среднеразвитым), усиление региональных связей подчинено поискам рынков сбыта местной продукции, которая явно непривлекательна для рынков бывших метрополий. В этих странах, однако, собственно производственно-торговая (экономическая) ситуация довольно сложная по причине, что в последние два десятилетия все большую силу и влияние приобретают ТНК с разветвленной производственно-сбытовой сетью по всему миру. Их центры, как известно, часто располагаются в разных странах, а кооперационные связи иногда замыкаются между филиалами ТНК. В результате страна пребывания ТНК не получает ожидаемой выгоды от их деятельности, поскольку производственно-сбытовая деятельность ТНК «выводится» за пределы национальной экономики, она имеет как бы виртуальный характер для страны. В то же время общие статистические показатели, в том числе в области региональной и международной торговли, становятся более позитивными.

Одновременно с этим развивается тенденция общего уменьшения Физических объемов импортируемого сырья. Исключение составляют энергоресурсы, спросы на которые стремительно растут; особенно темрастает этот спрос со стороны Китая и Индии, а также ряда других ПИС, интенсивно развивающихся в последнее десятилетие. Сокращение доли импорта сырья, в свою очередь, объясняется тремя главными причинами: 1) расширением производства синтетических материалов на базе развития химической промышленности, 2) большим ресурсом использования отечественного сырья и 3) переходом на ресурсосберегающие технологии.

В то же время резко возросла международная торговля минеральным топливом — нефтью и природным газом как следствие

развития химической промышленности и изменений в структурно-топливно-энергетического баланса. Но и эта тенденция имеет неустойчивый характер, находится в зависимости от изменений в технологической базе производства, а также от динамики промышленного цикла в мировой экономике, подверженной влиянию спонтанных факторов, когда внешне создается впечатление об их случайном проявлении. Например, рассматривая временной период с конца 1996 г. по начало 2000 г., можно выделить две характерные тенденции: во-первых, благоприятные условия для стабильного экономического роста для стран Западной Европы и Северной Америки, что обусловило потребность в росте энергоносителей и собственно стабильность цен на нефть; во-вторых, произошло беспрецедентное падение цен на нефть на мировых рынках. И лишь в 1999 г. рост цен на нефть переломил эту тенденцию — цены на нефть начали медленно расти.

Рост цен на нефть продолжался устойчиво в течение более 3 лет (1999—2002), затем эта цена стабилизировалась на уровне 28—30 долл. за баррель, колеблясь вблизи этой цены, опускаясь или несколько превышая отметку в 30 долл., до весны 2004 г.¹ Летом 2004 г. цена на нефть стремительно взметнулась вверх, впервые перешагнув отметку в 50 долл. за баррель и иногда достигая 60 долл. за баррель на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Региональный рост и товарная структура мировой торговли — отражение тенденции роста доли современных средств производства. Немногие крупные изменения, происходящие в последнее десятилетие и в товарной структуре мировой торговли, — это дальнейшее сокращение доли сырьевых товаров при возрастании доли готовых изделий: эти изменения обусловлены развитием факторов производства, уровнем международного разделения труда и сдвигами в структурах национальных экономик, вызванными в решающей степени технологическими переворотами.

Несмотря на устойчивость общей тенденции концентрации торговых потоков между индустриальными центрами, отмечаются и новые процессы, которые, вполне вероятно, могут приобрести более важное значение. В частности, в 1990-е гг. и в 2001—2004 гг. снижается доля торговли, приходящаяся на страны Евразии и Восточную Европу, и повышается «китайский фактор» в мировой торговле, быстро растет торговно-экономический потенциал Индии; более значимыми в этом отношении становятся и страны Латинской Америки (Бразилия, Ар

¹ См.: International Financial Statistics. March 2004. P. 47—52.

ичггина, Чили, Мексика), а также Египет. Рост торговли, по сути, до-
илточно точно отражает региональную структуру международного
производства и финансово-рыночных услуг на мировом рынке. И со-
»»И иетственно, возрастание торговых потоков существенно различался
но странам и регионам. Выделяется ряд областей заметного роста и
»окращения мировой торговли.

Во-первых, сократился импорт Японии в связи с замедлением эконо-
мического роста в стране, которая почти на всем протяжении более
чем десятилетия переживала серьезные трудности. Замедление роста
физического объема японского экспорта также происходило в значи-
им|ьных масштабах, хотя дефицит торгового баланса, выраженный в
юлларах, увеличился в результате повышения курса иены и продол-
жающегося роста в экспорте Японии доли более дорогостоящей про-
екции (в некоторых случаях вследствие введения «добровольных
жспортных ограничений»).

Во-вторых, возрастал импорт и экспорт США после 1993 г. (с опре-
сненными колебаниями), хотя двусторонняя торговля постоянно
< полилась в те годы с дефицитом США. И лишь в последние годы пре-
сидентства Клинтона торговый дефицит США сменился небольшим
и(ощим положительным сальдо (около 100 млрд долл.). Однако уже
■4)01 г. показал новый рост внешнеторгового дефицита, превысивше-
m 300 млрд долл., в 2002—2004 гг. его среднегодовой объем превысил
100 млрд долл.

В-третьих, западноевропейская торговля, несомненно, все еще
мыиолняет компенсирующие функции в условиях низких темпов раз-
ит ия в 2002—2005 гг. Она остается со значительным положительным
• мльдо, дефициты свойственны части торговли, в основном взаимной
(между странами — членами ЕС) торговле, которая специализируется
иеклчительно на обмене готовыми изделиями.

В-четвертых, в 2001—2004 гг. ситуация с международной торговлей
и развивающихся странах была сильно дифференцированной. Так,
ммешняя торговля Восточной Азии отличалась самым высоким дина-
мизмом в последние два десятилетия, по сравнению с другими регио-
нами мира; он был прерван лишь азиатским кризисом в 1997—1998 гг.,
ни довольно быстро восстановился. Также продолжал расти экспорт и
импорт Латинской Америки, причем значительная его доля приходи-
ыь на США, ЕС и Китай.

В-пятых, продолжилось значительное увеличение объема внешней
трговли целой группы восточноевропейских стран (особенно России
и Казахстана) в связи с динамичным ростом экономики на базе уве-
щшения экспорта нефти.

Международная торговля в 2001—2005 гг. продемонстрировала определенную стабильность в условиях вялого роста промышленного производства в ряде стран (в том числе в Германии и Франции); соответственно, уровень ее роста оставался незначительным. Промышленно развитые страны, на которые приходится основная доля мирового торговли, еще в 1990-е гг. приняли меры по либерализации торговли, которые, однако, сопровождались значительным числом новых торговых ограничений, особенно в форме антидемпинговых мер. В ряде стран прослеживалась тенденция уступать протекционистскому давлению со стороны конкретных отраслей экономики (например, сталелитейные компании США добились ограничения экспорта российской сталелитейной продукции в 1998—2001 гг.). В то же время в значительном числе развивающихся стран продолжалось широкое распространение более либеральных торговых режимов под общим давлением международных организаций ВТО и МВФ, а также в ходе многосторонних официальных переговоров, ведущихся в том числе в процессе подготовки нового раунда переговоров в рамках ВТО.

Очевидным является и то, что произошло дальнейшее ослабление эффективности *многосторонней торговой системы*. Отчасти это связано с распространением региональных торговых блоков и предпринятыми мерами по их укреплению, а также со стремлением регулировать торговлю через систему региональных торговых соглашений (РТС).

16.6. Торговля между «глобальной триадой»: США - Евросоюз - Япония

Гигантская экономическая «тройка», или «глобальная триада» (США, объединенная Европа и Япония), играет абсолютно доминирующую роль в современной мировой экономике. От состояния экономики и финансового положения этой группы стран прямо и непосредственно зависит благополучие во всей системе мировой экономики и международных экономических отношений. «Триада» обеспечивает приблизительно $\frac{2}{3}$ мирового импорта и экспорта товаров и около 70% международной торговли услугами. Страны «триады» контролируют мировую финансовую систему, направляют инвестиционные потоки, и, когда они переживают спады или депрессии, все страны почти без исключения, оказываются в тисках самых серьезных финансово-экономических затруднений.

Все это создало довольно специфический характер международного движения товаров и услуг, капиталов и рабочей силы, — когда основные потоки перемещаются внутри этой гигантской «триады».

и цинь как бы после наполнения потребностей каждого из трех цент-
|ми «триады» часть указанных потоков (т.е. факторов производства)
иг помещается в другие регионы.

Международные торговые позиции США. США являются крупней-
шим в мире импортером и экспортером товаров и услуг, хотя их вклад
и экспорт иногда представляется менее очевидным, чем потребность
«111А в импорте. Это происходит в силу того, что в экспорте США
■ нипую часть составляют средства производства, которые не про
И11П1 в розницу потребителям. Структура экспорта Америки отражает
шииток квалифицированной рабочей силы и высокотехнологичных
производств по сравнению с другими странами. Этот относительный
шииток объясняет, почему США экспортируют самолеты, а импор-
• ируют обувь и одежду. США имеют колоссальный по емкости вн
ренный рынок, но их экспорт частично зависит от жизнеспособности
мировых экспортных рынков. Когда торговые партнеры США, преж-
м всего такие, как Европа и Япония, испытывают слабый рост, что к
примеру, происходит в последние годы, они импортируют меньше то-
поров из США.

Таким образом, США занимают важное место во всей системе
международной торговли в силу фактора масштаба ее торговли (более
| |рлн долл. — общий объем торговли). С точки зрения доли экспор-
м товаров и услуг (12% от объема ВВП) США не входят в число лиде-
ров но показателю (индексу) торговой интернационализации.

По мере укрепления позиций многих других стран и их промыш-
ии мю-торговых фирм американские компании в ряде случаев сокра-
• нииот свое былое всеисилие на некоторых мировых и региональных тор-
м»вых рынках, в том числе на рынках современных высоких технологий
«11 КТ), авиатехники, энергетического оборудования, потребительских
тваров (бытовая электроника) и др. Но это не является поводом для
• рьезных выводов об ослаблении американского торгово-экономиче-
■ кою могущества. Скорее, это следствие происходящего процесса
выравнивания» центров силы в мировой экономической системе при
• •-Повременно идущем процессе быстрого роста двух десятков ра
мнчихся стран, в то время как подавляющая часть стран мира опреде-
мчию отстает от них в своем развитии. Общий результат мирового раз-
ви I ия ведет к тому, что разрыв между развитыми странами и небольшой
• руиной новых индустриальных стран, с одной стороны, и остальн
чиром, с другой стороны, возрастает.

Американским корпорациям приходится вести все нарастающую
катку конкурентную борьбу по всему миру как с европейскими и
-томскими корпорациями, так и китайскими, азиатскими, латино-

американскими и иными торгово-промышленными компаниями. Очевидно и то обстоятельство, что фактор конкурентоспособной и последних также повлиял на рост торгового дефицита США в разгоне более 400 млрд долл, в 2003 г. Торговый дефицит — характерное явление для американской экономики, по крайней мере с середины 1960-х гг. В 1990-е гг. он нарастал быстрыми темпами, увеличившись почти до 50% общего объема экспорта. В 2000—2004 гг. среднегодовой объем торгового дефицита превышал 400 млрд долл.

Анализируя структуру торгового дефицита страны, важно рассмотреть отраслевой и региональный (географический) аспекты проблемы. В предыдущие десятилетия, например в 1970-е гг., структура дефицита подвергалась более простому и определенному анализу, поскольку США ввозили большой объем сырья и вывозили готовые изделия. И дефицит определялся превышением стоимости ввозимого сырья и топлива над экспортируемыми готовыми изделиями. Положительное сальдо при этом было устойчиво характерным для наукоемких изделий, в которых США доминировали.

Ситуация качественно изменилась в 1980-е гг., когда самой дефицитной для США стала торговля по статье «Готовые изделия». В 2000 г. самым крупным был дефицит по товарам потребительского назначения, объем которого составляет около 50% общего дефицита, транспорт — почти 25% и только на третьем месте — размеры дефицита по сырью, материалам и прочим комплектующим (более 22%). США стали постепенно уступать торговые позиции и по статье «Импорт высокотехнологичные изделия». Таким образом, общая ситуация и структура торгового дефицита США серьезно изменилась, традиционный базовый его источник — ввоз сырья и топлива — стал играть и первую и даже не вторую, а третью роль. Это, собственно, и есть отрицательное проявление тех общих сдвигов в национальной и международной торговле, когда конкурентная борьба выводит на первый план товары тех производителей, которые пользуются наибольшим спросом (по качеству, цене и т.д.).

Одним из главных направлений американской торговли в последние десятилетия была торговля современной индустриальной продукцией. Уже с начала 1980-х гг. активное сальдо торговли наукоемкими изделиями стало быстро снижаться, в 1986 г. впервые по этой статье был сведен с дефицитом (более 2,6 млрд долл.); приблизительно на этом уровне оставался этот показатель в 2002—2004 гг. (2,5 млрд долл.), хотя в процентном отношении он значительно снизился. Из десяти товарных групп, которые Министерство торговли США относит к категории «наукоемкие изделия» по трем (коммуни

анионное оборудование и электронные компоненты, научно-профессиональные инструменты, моторы и турбины), внешнеторговое сальдо США на протяжении 1980—1990-х гг. и в 2001—2004 гг. сводилось к пассивному. Наиболее значительным дефицит в эти годы был в сфере торговли коммуникационным оборудованием и электронными компонентами. Активное сальдо баланса в 1980—1990-х гг. формировали такие статьи, как торговля самолетами, авиационными моторами и деталями, пластмассами, конторским оборудованием и ЭВМ; в 2001—2004 гг. эти отрасли хотя оказались потесненными конкурентами, тем не менее показывали также активное сальдо в американской внешней торговле.

Торговое сальдо, дефицит. В последние годы по большинству видов высокотехнологичной продукции сальдо торгового баланса США было пассивным. Причем по целому ряду товаров дефицит неуклонно возрастал. Так, во внешней торговле фармацевтической продукцией дефицит в 2001 г. составил 15,8 млрд долл. (увеличившись почти в 4 раза по сравнению с 1997 г.), компьютерами и периферийным оборудованием — 21,9 млрд долл. (рост в 1,5 раза по сравнению с 1997 г.), аудио- и видеооборудованием — 23,2 млрд долл. (рост в 1,5 раза). Баланс американской торговли коммуникационным оборудованием стал пассивным с 1998 г., увеличившись к 2001 г. до 12 млрд долл.

Наибольший торговый профицит в 2001 г. в США наблюдался в сфере торговли аэрокосмической продукцией — 23,8 млрд долл., но, достигнув пика в 1998 г. (38,4 млрд долл.), впоследствии он устойчиво снижался (к 2004 г. — на 28% по сравнению с 1998 г.). Длительное время объемы производства аэрокосмической продукции определялись заказами Министерства обороны. Однако в настоящее время на такие закупки приходится лишь около 30% совокупных продаж отрасли. (В 1985 по 1999 г. в среднем доля США в мировом экспорте аэрокосмической техники снизилась с 72 до 53%. В 2000—2004 гг. она снова повысилась до 58%. В то же время отмечается рост импорта (в основном из-за расширения ввоза иностранных самолетов американскими авиационными компаниями), хотя эта тенденция имеет прерывистый, неровный характер. Торговля США навигационным, измерительным, медицинским и контрольным оборудованием также сводится к убывающему активному сальдо с 7 млрд долл. в 1997 г. до 4 млрд долл. в 2004 г.; более чем в 2 раза снизилось активное сальдо в торговле оборудованием для производства полупроводников, составив в 2004 г. 1,8 млрд долл. В итоге ни по одной укрупненной группе наукоемкой продукции (согласно принятой с 1997 г. североамериканской системе классификации производства, NAICS) в 1997—2004 гг.

не отмечалось сколько-нибудь существенного расширения активной сальдо торгового баланса.

География торговли США. С 1970-х гг. происходили существенные изменения и в географической структуре торгового дефицита. В настоящее время США имеют пассивный торговый баланс с большинством стран мира. В 2000-х гг. из всех европейских стран положительный баланс Соединенным Штатам удавалось поддерживать только с Грецией и Кипром и странами Бенилюкса. К концу 2002 г. было достигнуто нулевое сальдо в торговле с Испанией. Наиболее значительный в абсолютном выражении внешнеторговый дефицит в 2002 г. сохранялся у США с западноевропейскими державами — Германией (свыше 35 млрд долл.), Ирландией (15,6 млрд), Италией (14,2 млрд), Францией (9,3 млрд), Великобританией (7,6 млрд), Швецией (6,1 млрд долл.). Общий дефицит внешнеторгового баланса США по итогам 2002 г. с западноевропейскими странами составил 89,2 млрд долл., в том числе с 15 странами ЕС — 82,3 млрд долл., со странами Восточной Европы 8,2 млрд долл. С Россией внешняя торговля США также велась с отрицательным сальдо — около 4,4 млрд долл. в 2002 г. Из стран Западного полушария крупнейшими нетто-кредиторами США выступают Канада и Мексика. Торговый дефицит США с Канадой в 2002 г. составил 49,7 млрд долл., с Мексикой — 37,2 млрд долл. Со странами Южной Америки в 2002 г. он превысил 19 млрд долл., в том числе с Венесуэлой — 10,6 млрд, Бразилией — 3,4 млрд, Колумбией — 2,2 млрд, Аргентиной — 1,6 млрд, Чили — 1,1 млрд долл. Но особенно внушительным торговый дефицит США в 2002 г. был со странами Азии — около 26,3 млрд долл. Почти 40% этого дефицита приходилось на Китай (103,5 млрд долл.), еще 70 млрд долл. — на Японию, на азиатские новые индустриальные государства — 22 млрд, в том числе на Южную Корею — 12,9 млрд, Тайвань — 13,8 млрд; на ближневосточные страны 15,4 млрд долл., в том числе на Саудовскую Аравию — 8,3 млрд долл. на другие азиатские страны — более 52 млрд долл. Отрицательное торговое сальдо с Индией в 2002 г. составляло 7,7 млрд долл. Положительное торговое сальдо США имели лишь с Гонконгом (Сянганом) 3,3 млрд долл. и Сингапуром — 4,4 млрд долл., а также со странами Либерии и Океании — 6 млрд долл. профицита.

Наиболее серьезные недолговременные проблемы несбалансированности торгового баланса имеются традиционно в отношении США с Японией. Баланс США стал дефицитным еще в 1967 г., а в 1987 г. отрицательное сальдо выросло в 4 раза — с 15 до 60 млрд долл. к 2005 г. он составил 40 млрд долл. Причины роста дефицита многообразны. Одной из причин, например, является то, что в японском экс

мире за последние десятилетия непрерывно растет доля наукоемких и шаров. Активными статьями торгового сальдо с Японией выступают • шиным образом торговля продовольствием, сырьем и материалами. 1 >/шако растущее использование ресурсосберегающих технологий по • и'мснно уменьшает зависимость Японии от США как поставщика - ырьевых ресурсов. В то же время быстро растет торговля США с Ки- шем, причем с активным сальдо в пользу Китая (более 100 млрд долл, и -4)05 г.).

Международная торговля США и падение курса доллара. С начала 'ПОЗ г. курс доллара неуклонно снижался, вплоть до середины 2004 г., и in время как курс евро укреплялся. Очевидно, одна из причин это- in - рост дефицита торгового баланса. В то же время значительную |м)|ц, здесь играет и политика ФРС. Министерство финансов США исходило из того, что слабый доллар укрепит позиции американско- m экспорта и, соответственно, поможет возобновлению роста аме- риканской экономики. Очевидно, что такая связь существует, но шкже очевидно, что она действует в определенных пределах (или до • •мределенных пределов). Не следует недооценивать действие бол • ильных глобальных факторов мирового рынка, состояние регио- нальных рынков и многое другое. Все это — причины долгосрочно- in порядка, определяемые универсальными тенденциями мирового 1мжомического развития, сложным действием противоречивых международных политико-экономических процессов, складываю- щихся из разнородных действий глобальных торгово-экономичес- ких и финансовых игроков.

Причины долгосрочного характера торгового дефицита США. К этой шгегории причин (факторов) относят такие, как объем инвестиций и приток в страну иностранного капитала, международная конкуренто- • способность страны и изменения внешнеторговой политики прави- н'мства и др.

Чистый приток капитала в США в период 1985—2003 гг. превысил и общей сложности 2,5 трлн долл. Эти средства в своей основе были направлены на финансирование счета текущих операций платежного гмланса. Если США до конца 1970-х гг. были крупнейшей в мире стра- ной-кредитором, то уже к началу 1990-х гг. они стали крупнейшей • фаной-должником. Торговый дефицит резко увеличился в результа- м* политики, проводимой Р. Рейганом, которая исходила из фактора «нейтральности» «больших дефицитов» в государственном бюджете и шрговом балансе. Тогда и возникла концепция вольного (либераль- ного) толкования «двойных дефицитов», или «дефицитах-близнецах» и win deficits). В таком понимании торговый дефицит представляется

как отражение чистых заимствований, необходимых для наращивания внутренних сбережений. Это, в свою очередь, обуславливает! недостатком государственных финансовых средств, соответствен ми их приходится все больше концентрировать через достаточно прости механизм дефицитного финансирования, не опасаясь каких-либо иг гативных последствий.

Парадоксально, но факт, что правительство Дж. Буша в большем мере, чем предыдущие правительства, использует рецепты финапт во-экономической политики эпохи Р. Рейгана, экономические пи следствия правления которого для страны были весьма неблагопршм ными. Специалисты, изучающие эту ситуацию в США, согласны и том, что большое воздействие на сальдо счета текущих операций шм тежного баланса оказывают прямые иностранные инвестиции. Спи международного производства и сбыта ТНК расширились по вссм\ миру, в результате «прямые иностранные инвестиции стали одним in основных факторов конкурентной борьбы на рынке. И примените^, но к США экспорт и импорт все в большей мере определяются стра тегиями как американских, так и зарубежных ТНК»¹.

Международная торговля США и ТНК. Продажи десятков тыоп иностранных (зарубежных) подразделений американских корпора ций замещает традиционный экспорт товаров и услуг на рынках др\ гих стран. Все это означает *другое, по сравнению с традиционным, кач ество международной торговли, что не учитывается ни традиционной статистикой, ни финансовой политикой, которые лишь реагируют нч ситуацию.* Доля ТНК в международной торговле и мировом прот водстве в последнее десятилетие росла высокими темпами, превымы ющими темпы роста валового мирового продукта (ВМП) и между!и родного торгового обмена. Рыночная стоимость совокупны' зарубежных подразделений ТНК возросла в 1982—2004 гг. более чем и 9 раз, по сравнению с объемом мировой торговли, который увеличт ся в 3 раза, а объем всемирного производства — в 2,8 раза. Объем при даж всех иностранных филиалов и подразделений ТНК в 2003 г. соси вил более 19,3 трлн долл.; объем американских зарубежных ПИИ ш> текущей стоимости в начале 2003 г. не превышал 17,5 трлн долл.

Рост ПИИ в США в последнее десятилетие объяснялся рядом при чин. Одна из них — это уверенность инвесторов в стабильности он щей экономической ситуации в США, их экономической моиш и в том, что государство способно решать возникающие противорг чия на бесконфликтной базе. Интересно и то обстоятельство, чт и

¹ См.: США и Канада. 2003. № 12. С. 55.

последнее десятилетие происходило почти массовое превращение крупных национальных корпораций США в транснациональные (ТНК), в основном путем слияний и поглощений. В результате этого и в экономике США значительно увеличился сектор транснациональных корпораций, а многие национальные компании Америки вошли в структуры иностранных ТНК. Возможно, привлекательность американских компаний определялась более низкими издержками производства в США (в результате более высокой производительности ФУДа), чем, например, в странах Евросоюза.

Это обстоятельство усложняет проблему «измерения» воздействия ИМИ на внешнюю торговлю США, поскольку перенос производства иностранными ТНК в страну до некоторой степени замещает импорт, несколько смягчая проблему торгового дефицита, точно так же, как перенос ТНК своего производства «за границу» ведет к росту импорта, усугубляя эту проблему

Комиссия по международной торговле США охарактеризовала продажи зарубежных подразделений американских ТНК как «преобладающий способ поставки товаров и услуг подконтрольными США компаниями иностранным потребителям»¹. В 2001—2004 гг. ино-

• Иранские представительства американских компаний обеспечили и/ -68% общего объема таких поставок, тогда как прямой экспорт — 33%. Продажи филиалов американских ТНК в странах ЕС вообще составили 82% общего объема американских корпоративных продаж в ЕС в том году. По данным Министерства торговли, американские ТНК обеспечивали продажи на 570 млрд долл., или 63% общего экспорта товаров США в 2002 г., причем 26% экспорта приходилось на внутрикорпоративные продажи.

Важнейшую роль в торговой политике играет конкурентоспособность национальной экономики. С учетом продаж на внутриамериканском рынке товаров и услуг компаниями, контролируруемыми зарубежными собственниками, и компаниями, находящимися за рубежом, но контролируемые американскими собственниками, следует, что американский баланс торговли товарами и услугами определяется потоком товаров и услуг между США и внешним миром плюс разница между продажами подразделений американских компаний за рубежом и продажами подразделений зарубежных компаний на внутриамериканском рынке. В конце 1990-х гг. по такому консолидированному балансу США имели небольшой профицит. Однако уже в 2000 г.

¹ U.S. International Trade Commission. Examination of U.S. Inbound and Outbound Investment, January 2001. 5—1, 5—2; Survey of Current Business, July 2003. P. 29.

торговый дефицит вырос настолько резко, что даже этот консолидированный баланс стал сводиться с пассивным сальдо¹. В последующие годы, как было показано, торговый дефицит США стал постоянным фактором. При этом гипотеза о неконкурентоспособности США, которую выдвигают отдельные аналитики, лишена оснований². На протяжении последнего десятилетия XX в. рост новой экономики в США сопровождался эффективным ростом производительности труда и капиталовложений, сохранением на высоком уровне инновационной активности и реальной заработной платы на протяжении и т.д. В соответствии с рейтингом конкурентоспособности, ежегодно составляемым Институтом развития управления Швейцарской бизнес-школы на основе 286 критериев, на протяжении последних лет США неизменно признавались наиболее конкурентоспособной страной³. Ничто не свидетельствует о том, что США теряют позиции локомотива мировой экономики. Здесь возникает вопрос: если конкурентоспособность американской экономики высока, и почему она не препятствует росту торгового дефицита? По мнению специалистов, торговый баланс США выглядел бы иначе, если бы и измерялся с учетом продаж зарубежных филиалов американских компаний на местных рынках. Учитывая опору американских компаний на прямые иностранные инвестиции при организации сбыта на внешнем рынке, аналитики с Уолл-стрит даже заключили, что предостережение о «сильно разросшемся торговом дефиците — опасное заблуждение»⁴. Возможно, частично проблема дефицита и объясняется статистикой, но вместе с тем необходимо принимать во внимание, что современный мировой рынок — сфера жестокой конкурентной борьбы, в том числе зарубежных фирм, на внутриамериканском и внешнем рынках. Конкуренция на международных рынках становится более агрессивной и требует от американских корпораций непрерывного напряжения возможностей для удержания конкурентных позиций на мировом рынке.

Внешнеторговую политику правительства США также следует рассматривать в числе факторов, обуславливающих состояние торгового баланса страны. Однако ее роль в формировании торгового дефицита весьма неоднозначна. С одной стороны, усилия правительства, как правило, направлены на обеспечение сбалансированности между

¹ См.: *Cohen S., Blecker R., Whitney P. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy: Economics, Politics, Laws and Issues.* Cambridge. 2003. P. 100.

² См.: США и Канада. 2003. № 12. С. 57.

³ См.: *World Competitiveness Yearbook* (www.imd.ch).

⁴ *Quinlan J., Chandler M. The US Trade Deficit: A Dangerous Obsession // Foreign Affairs.* May/June 2001.

годных потоков товаров, услуг и капитала, что должно оказывать ста-
тпирующее или понижающее влияние на размер торгового дефи-
цит. С другой стороны, государственная внешнеторговая политика

• Фишана способствовать повышению международной конкуренто-
• иособности национальных производителей и одновременно наибо-
Пч полному и эффективному удовлетворению потребностей населе-
нии в иностранных товарах и услугах. Усилия различных государств,
и.травленные на достижение этих целей, сталкиваясь в международ-
н.»(1 сфере, как правило, вносят определенные изменения в структуру
и динамику внешнеторговых потоков и способствуют росту или
ии'иьшению профицитов или дефицитов торговых балансов стран.
П чем в большей степени интернационализована экономика стра-
ны, тем в большей степени на ее торговлю влияют международные
Фдкгоры — мировой рынок.

На американских рынках сплетаются интересы многих стран, по-
пишку они притягивают наибольший объем товаров, услуг, капита-

• и Поэтому торговая политика этих стран по отношению к США
• мгдность иностранных компаний в стране, зарубежные барьеры
• мгриканскому экспорту, субсидии иностранным экспортерам, на-
н'миым на американский рынок, и недобросовестная торговая прак-
• ика иностранных экспортеров рассматриваются чуть ли не как ос-
ншшые причины американского внешнеторгового дефицита.
и доказательство этого утверждения приводятся данные, согласно
мнорым американские экспортеры наталкиваются на тарифные и не-
мрифные барьеры, как прямые, так и косвенные, которые, по оцен-
» дм экономистов, понижают потенциальный экспорт США на десят-
щ миллиардов долларов ежегодно¹. При этом остаются в тени те
■ ккстоятельства, что торговая политика США имеет ярко выраженный
протекционистский характер, а торговые барьеры Америки часто вы-
чиг тех, которые существуют в странах-конкурентах.

Тем не менее в американской научной сфере довлеет мнение, что
и фицит американской внешней торговли во многом является средст-
вом активной экономической и торговой политики партнеров США,
|дм которых работа на американский рынок служит главным средст-
ним ускоренного преодоления экономического отставания от лидеров
мировой экономики. Более того, актив торгового баланса партнеров
' США служит для них источником финансирования выплаты доходов
и иностранных инвестиций и вывоза капитала, в том числе и в США.
Но и США имеют свои выгоды: дефицит торгового баланса позволя-

¹ См.: *Cohen S., Sleecker Я., Whitney P. Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy... P. 95.*

ет высвободить американские трудовые и инвестиционные ресурсы под действием иностранной конкуренции и направлять их в прогрессивные отрасли, осуществляя тем самым технологическое обновление экономики.

Две концепции торговой политики США. Между демократическими и республиканскими правительствами существуют достаточно вырванные противоречия в торговой политике, которые отражаются и разным отношением к дефициту. Они стали наиболее рельефными с прихода президента Р. Рейгана. Их доводы обычно сводятся к следующему: дефициты — это следствие действия свободных сил конкуренции в экономиках, открытых для международной торговли. В такой обстановке формируются лучшие условия для экономического роста и повышения уровня жизни населения, чем в менее открытых, в которых все подчинено идее ограничения импорта¹. Демократы же, наоборот, выражают свою озабоченность долгосрочными издержками связанными с торговым дефицитом США, в том числе такими, как сокращение количества рабочих мест вследствие давления импорта на заработную плату в сторону ее понижения. Они исходят из того мифа, что хронический торговый дефицит способствует разрушению производственной базы США и потере долгосрочной конкурентоспособности страны.

Оптимистично воспринимающие торговый дефицит республиканцы пытаются доказать, что рост безработицы в США незначителен загрузка производственных мощностей в промышленности высока доллар стабилен и, следовательно, торговый дефицит не оказывает сколько-нибудь значимого влияния на американскую экономику. Этот тезис приводится в экономических докладах президента и в 2003—2005 гг. Он основан на таких данных, как низкий уровень безработицы, полная занятость, высокий темп экономического роста и т.д.

Поиски подхода к решениям. Для предотвращения постоянно растущего дисбаланса между импортом и экспортом в американской внешней торговле, как правило, предлагаются два варианта возможного решения. Первое решение — это продолжение обесценения доллара что позволило бы урегулировать торговый баланс через воздействие на относительные цены американского экспорта и импорта. Однако позитивные результаты на этом пути ограничены, поскольку валютные курсы не всегда движутся в направлении, необходимом для корректировки торгового баланса. К тому же существенная девальвация доллара грозит подрывом экономической стабильности во всем мире.

¹ См., например: Foreign Affairs. May/June 2001. P. 88.

Многое решение, связанное с целенаправленным замедлением темпов роста, чревато падением реальных доходов и, как следствие, снижением уровня жизни американского населения.

Очевидно, что проблема дефицита внешней торговли США — это международная проблема, и она требует международных усилий, во всяком случае в масштабах «Большой семерки». Дефицит внешней торговли США может быть сокращен, если зарубежные страны предпримут меры по ускорению темпов своего экономического роста. Повышение уровня национального дохода в зарубежных странах увеличит спрос на американский экспорт, и в итоге американское торговое сальдо будет сводиться к меньшему пассиву. Однако, как известно, на рубеже XX—XXI вв. европейская экономика развивалась крайне низкими темпами, а экономический рост в азиатских и латиноамериканских странах был весьма нестабилен вследствие периодических финансовых потрясений.

Справедлива точка зрения, согласно которой решение этой проблемы связано с корректировкой структуры торговых потоков между США и внешним миром. С точки зрения внешних факторов определяющее компенсирующее влияние имеет рост торговли услугами. Но роль в решении проблемы торгового дефицита не стоит переоценивать. В 2000 г. дефицит торговли товарами вырос до 452 млрд долл., профицит торговли услугами снизился до 77 млрд долл., покрывая лишь 1/6 часть дефицита торговли товарами. В общей сложности только с 1997 по 2000 г. общий дефицит США по торговле товарами и услугами вырос со 106 млрд до 376 млрд долл., т.е. более чем в 3,5 раза¹. А в период 2001—2005 гг. он увеличился более чем на 250 млрд долл.

Отметим то обстоятельство, что в настоящее время экспорт наукоемкой продукции США составляет примерно четверть общего экспорта американской продукции, т.е. представляет собой самый большой его сегмент. Увеличение данного вида экспорта способно сыграть роль одного из амортизаторов устойчивого роста пассивного сальдо американского торгового баланса.

Внешняя торговля на всем протяжении XX столетия рассматривается в США как важный фактор развития экономики США. Если в 1970 г. экспорт и импорт США не превышали 10% ВВП страны, то к 2005 г. этот показатель достиг 31%. В 1995—2005 гг. более 1/3 экономического прироста США было достигнуто за счет расширения внешней торговли. Лишь в течение этого десятилетия за счет экспорта в стране было создано свыше 18 млн рабочих мест, причем уровень заработной

¹ См.: США и Канада. 2003. № 12. С. 60.

платы в компаниях, связанных с экспортом, на 18% выше, чем в фирмах, ориентированных на внутренний рынок. Занятость в компаниях, ориентированных на экспорт, растет на 18—20% быстрее, чем в фирмах, действующих только на внутреннем рынке, а вероятность банкротств у них, по крайней мере до текущего мирового финансово-экономического кризиса, была на 9% меньше, чем в компаниях, не связанных с экспортом. Показателен и тот факт, что быстрые темпы прироста экспорт наблюдались в период относительной стабильности цен на мировых товарных рынках, что до недавнего времени означало сравнительно незначительную роль ценового фактора расширения американского экспорта. И лишь спад, начавшийся в конце 2000 г. и продолжавшийся почти до конца 2002 г., несколько ухудшил показатели внешнеторговой деятельности. Но и в такой обстановке политика удержания долларо-еврового курса на заниженном уровне (по сравнению с евро) позволила внешнеторговому фактору оказать сильнейшее воздействие на выход американской экономики из застоя и тем самым знаменательно начало нового подъема (с конца 2002 г. и вплоть до 2006 г.).

И хотя на результатах экспортной деятельности благоприятно сказалось усиление международного спроса на товары и услуги с конца 2002 г., сохранение высоких экспортных показателей наглядно свидетельствует о той степени международной конкурентоспособности, которую экономика Соединенных Штатов иллюстрирует последние годы. И не случайно президенты США в своих ежегодных экономических докладах конгрессу неизменно упоминают фактор *производительности труда* как источник, позволяющий «американским гражданам вести достойный образ жизни».

Подчеркнем, что для США европейский рынок, и в особенности рынок 15 стран Европейского союза, имеет важнейшее экономическое значение. Объединенная Европа — основные страны этого союза — как была главным партнером США в XX в., таковой она останется и в XXI столетии, несмотря на существующие, и на, вполне вероятно, рождающиеся новые торгово-экономические противоречия, а также политику диверсификации торгово-экономических связей, проводимых и Америкой, и Евросоюзом. На Западную Европу приходится около 25% всего торгового экспорта США (и более 1/3 американского импорта). В торговле индустриальных стран, как известно, преобладает товарная группа «готовые изделия», на примере американско-европейской торговли эта характеристика проявляется наиболее рельефно. Правда, европейские компании ввозят в Америку и большие объемы сталелитейной и металлургической продукции по поводу этой товарной группы в 2003 г. началась чуть ли не торгаш

ж III па, закончившаяся вынужденным отступлением США под угро- и||| введения жестких ответных санкций.

Торговые отношения между США и Японией. Одним из наиболее | и жимых экспортных рынков Соединенных Штатов традиционно яв- миась Япония, в торговле с которой США постоянно имели крупный трювый дефицит. В течение 1960—1980-х гг. проблема дефицита в трговле США выступала главным раздражителем отношений поли- • ических деловых кругов обеих стран. В 1990-е гг. Япония также з портировала товары в Соединенные Штаты на десятки миллиардов тиларов, что превышало импорт из США. В результате отрицатель- мот сальдо для США в торговле с Японией стало обычной практикой. 11о острота этих противоречий в последние годы несколько спала, по- « юльку и «разрыв» стал меньше, да и позиции Японии, которые она ммимала на протяжении предыдущих десятилетий в торговле с США, мгрехватывает Китай. КНР в двусторонней торговле с США имела по- жтителы-ое сальдо в размере более 40 млрд долл, в среднегодовом м гмерении в 1995—1999 гг. и более 90 млрд долл, в среднем в 2000— МЮЗ гг. (в 2004 г. — более 120 млрд долл., в 2005 г. — 140 млрд долл.); I им сравнения Япония имела 70 млрд долл, в 2005 г.). Таким образом, ШК бы ни развивалась экономика Японии, быстрыми или медленны- ми темпами, ее положительное сальдо в двусторонней торговле с | Ш A является устойчивой и давней тенденцией, определившейся •ше в 1970-е гг. В силу этого издавна существующие торгово-эконо- мические противоречия между двумя ведущими экономическим дер- нинами мира, имеют *постоянный* характер, они всего лишь *временно* MI ухают, чтобы снова вспыхнуть по какому-то конкретному *поводу* в «(•)ласти двусторонней торговли.

В борьбе со своими торговыми партнерами США часто прибегают ► использованию классических методов протекционизма. Указанные подходы широко использовались США в торговых переговорах не юлько с Японией, но и со странами Латинской Америки и Европей- - кого союза. В последние годы эти же методы практикуются и в тор- ПЦЫХ отношениях с развивающимися странами, корпорации кото- рых стали проникать на внутренний рынок США.

Торговые отношения США и Канады. Двусторонняя американско- ншадская торговля традиционно занимает настолько важное место, но она требует постоянно к себе внимания. И дело не только в абсо- мо| пых размерах торговли. Эта торговля между двумя странами имеет ‘ мои особенности. Во-первых, подавляющая часть экспорта-импорта и обоих направлений — это продукция, производимая на дочерних предприятиях американских компаний в Канаде или международных

корпорациях в Канаде, а частично и в США. Во-вторых, канадскую промышленность в определенной степени можно рассматривать как естественное продолжение американской промышленности.

В результате процессы экономической интеграции на континенте имели глубокий характер еще в 1950-е гг. При этом главной движущей силой интеграции выступало не государство (как в Западной Европе), «крупные корпорации, т.е. здесь развивалась частномонополистическая форма интеграции. Поэтому основная доля как экспорта, так и импорта двух стран приходится на готовые изделия (машинно-техническую продукцию), оборудование (более 80%). На продукты сельского хозяйства — менее 5%.

Интеграционные поставки существенно затрагивают и топливо западных провинций Канады (провинция Альберта), где добывает и нефть, поставляют ее в восточные районы США, расположенные вблизи границы; в то же время промышленные центры провинции Канады — Квебека и Онтарио снабжаются нефтью и топливом с территорий США. Такая территориальная специализация, продиктованная территориальным размещением минеральных ресурсов и промышленных центров, дает преимущества обеим странам.

Торговые отношения США и Китая. Торговля между двумя странами в последние 10—15 лет возматривалась стремительно и превратилась в весьма серьезный фактор как для американского рынка, так и мирового товарного рынка. На американский рынок поступают китайским шелк, текстильные товары, одежда, игрушки, фарфоровая посуда, изделия электроники.

В обратном направлении, из Америки в Китай, поступают грузовые и легковые машины, строительная техника, сложное технологическое оборудование, станки, системы связи и т.д. Вот уже несколько лет подряд торговый дефицит США сводится со всевозрастающим дефицитом. США поддержали вступление Китая в ВТО, рассчитывая, что либерализация его внутреннего рынка позволит американским корпорациям проникнуть на китайский рынок и здесь начать торговое контраступление. Действительно, Китай выполнил большую часть условий и правил ВТО. Но американские корпорации, как и фирмы других развитых стран, получив возможности действовать и на китайском внутреннем рынке, не смогли изменить ситуацию в пользу США (в части торговли). По-видимому, им сложно адаптироваться к китайскому рынку, на котором действует огромное число мелких и средних фирм, с характерной для них мобильностью, гибкостью маневра, в рыночной тактике, с низким уровнем затрат на заработную плату и инфраструктуру, что обеспечивает им высокую конкурент

- иособность. В результате китайский поток товаров неудержимо на-
 • вается на американские рынки, внушая определенное бес-
 • I но в среде конкурентов (но не потребителей), что получает отраже-
 ние в умонастроениях правящих кругов страны.

Вопросы двусторонней американско-китайской торговли были предметом различных переговоров между представителями прави-
 • е м.ств двух стран в последние годы, но ощутимых результатов о-
 i t in. США обращались даже с жалобой в ВТО на Китай, обвиняя в
 несправедливой» торговой политике. В последний период обостре-
 ииiei, торговые отношения по поводу китайских текстильных товаров,
 ■минувших в Америку. В результате американские компании не вы-
 цеживают конкуренции и несут убытки.

*Торговые отношения Японии и Западной Европы. Сферы сотрудни-
 Нунтеа и противоречий.* Япония всегда внимательно следила за раз-
 им тем интеграционных мероприятий в ЕС и готовилась адаптиро-
 мм»ся к условиям, связанным с возникновением объединенного
 рынка в Западной Европе. При этом она неизменно исходила из то-
 м», что углубление европейской интеграции не только не будет пре-
 ствовать интересам японских корпораций, но и создаст до пол ни-
 м- н.мые возможности для их успешного действия на масштабном,
 им гсгрированном едином рынке чуть ли не по всей Западной Евро-
 пе Для такого оптимизма у Японии имеются все основания: ее пред-
 приниматели создали мощную базу в виде прямых инвестиций в раз-
 ных отраслях промышленности западноевропейских стран, успешно
 проникая на рынки стран ЕС и обходя торговые барьеры, подготов-
 мчшые Брюсселем против третьих стран. Это традиционно вызыва-
 |н серьезные опасения в Западной Европе, но к середине 1990-х гг.
 напряженность между Японией и ЕС значительно ослабла (вместе с
 некоторым сокращением торговой экспансии Японии в силу деся-
 о|потней депрессии).

Надо отметить, что относительному сглаживанию торгово-экономи-
 ч ких противоречий между Японией и ЕС со второй половины 1990-х гг.
 иеособствовал целый ряд мер, прежде всего со стороны Японии: это от-
 носительная либерализация в проникновении западноевропейского ка-
 птала на японский внутренний рынок, политика стимулирования вну-
 чичшего спроса, в результате чего стал нарастать западноевропейский
 •ил юрт в Японию. *Для сравнения:* его объем составил 60 млрд долл, в
 НИМ г. и 72 млрд долл, в 2004 г. В Японию, в частности, экспортируются
 • шдноевропейские автомобили (в основном немецкие, а также ш-
 кие), химико-фармацевтические и продовольственные товары и др.
 И и ом же направлении действует и осуществленная ревальвация иены,

улучшившая конкурентоспособные позиции западноевропейцев. Км не менее преимущество было и все еще остается за японскими предпринимателями, которые стремятся сохранить его, углубить и развить. Другой фактор, ослабивший натиск Японии в Западной Европе, — это следствие ее внутренней ситуации, которая требует большего внимания к г) стабилизации и сокращает экспансию в Европе. Вместе с тем все спл продолжают существовать довольно значительные противоречия, в x), l) стности, в следующих вопросах.

Первое. Продолжение старого спора о «банковской директиве» — разработанной в Брюсселе — штаб-квартире ЕС. Идея этой «директ i и вы» внешне проста и логична — любой японский банк на основе принципа взаимности сможет создать свой филиал в ЕС, но при непременном условии: КЕС должна удостовериться в том, что японские влас ip предоставляют европейским банкам реальный доступ на свой рыжи Однако «банковская директива» КЕС оставила за собой возможной! маневра, не разъяснив, получают ли японские банки, уже действующи' в одном из государств — членов ЕС, автоматическое согласие сообип ства на деятельность на всей его территории. Этот сравнительно см рый спор все еще сохраняет свою актуальность в начале XXI в.

Второе. Вопрос о количественных ограничениях на импорт и* Японии (т.е. о квотах). Дело в том, что автомобильные державы Емри пы налагают эти ограничения прежде всего на японские автомобили Токио всегда настаивал на отмене этих ограничений — системь квот — и, не особенно веря в «полную либерализацию» ЕС, не снимил ет своих требований. Однако все дело в том, что такого рода предпрн иятия должны получить статусы европейских фирм, только тогда от* перестанут быть объектами протекционизма в формах квотирования их изделий и т.д. По-видимому, если Япония преодолет свои ним ренные трудности и начнет более интенсивное торговое наступлснн* в Европе, этот приглушенный спор приобретет более серьезное зиу'м ние, чем в настоящее время.

Третье. Вопрос о мерах против демпинга. Демпинг наиболее 4 фективное средство ЕС для борьбы против импорта товаров с злим женными ценами. Японские предприниматели и их торговые ирп ставители критикуют западноевропейцев за злоупотребление ли*- средством и неоднократно представляли этот вопрос на рассматри т« ВТО. Европейцы, в свою очередь, отвергали обвинения японцев мп> реходили в атаку по другим позициям. В частности, они традиционн* были озабочены своим рынком наукоемких производств. КЕС и и чал, в частности, условия импорта полупроводников в Европии* японские производители контролируют значительную его долю, ;i m-

тму здесь намерения достаточно просты — пока не поздно, защитить протекционистскими мероприятиями оставшуюся под контролем европейцев долю полупроводниковой промышленности.

Японская сторона обычно ссылалась на то, что протекционизм ЕС м.шосит ущерб прежде всего интересам сообщества, его населению и в меньшей мере самой Японии, хотя и она имеет существенный объем. Миопия при этом ловко использовала противоречия внутри Союза.

Мо мнению японской стороны, основным правилом, регулирующим рыночные отношения, должен быть свободный и безоговорочный доступ на формирующийся объединенный западноевропейский рынок в любой стране и в любой форме, только тогда плоды этого рынка будут доставаться всем членам торгового сообщества.

Если активное сальдо торгового баланса Японии с другими крупными торговыми партнерами существенно возросло в первой половине 1990-х гг., особенно в торговле с ЕС и Азией, за исключением Е'шжного Востока, в торговле с которым Япония постоянно находимы» в дефиците в связи с закупками нефти, ситуация изменилась со итрой половины 1990-х гг., когда японский импорт начал сокращать-и Основной причиной этого стал слабый спрос на импортные товары и Японии из-за замедления темпов экономического роста. Осо-Гііііііо резко сократился импорт полуфабрикатов: например, импорт •ими сократился на 41%, а импорт нефтепродуктов — почти на 20%.

И связи с кризисом в странах — членах АСЕАН значительно сократил -
 ■ и японский импорт и в этих странах (1997—1998), что отразилось
 ■ •гицей динамике японской торговли. В 2000—2004 гг. произошел
 мый, хотя и незначительный, рост объема японской торговли между
 Миопией и ЕС. С одной стороны, этому способствовало увеличение
 импорта США, а с другой стороны, этот рост одновременно сдержи-
 іМПСЯ сокращением импорта в Германии, Франции и Великобрита-
 нии, которые также являются крупными потребителями товаров и ус-
 • Vi, в том числе из Японии.

1).7. Торговые позиции Европейского союза

<Мицая характеристика. Огромной торговой мощью обладает интегрированная Западная Европа, и прежде всего базовый костяк Евросо-и| in в составе 15 стран — членов ЕС (на 10 стран, ставших полноправными членами ЕС с конца мая 2004 г., приходится менее 2% "покупного объема торговлю Союза). Прежде всего отметим, что Ев-|мк'оюз не является замкнутой торговой организацией, осуществляю-

щей протекционистскую политику в отношении третьих стран и препятствующей доступу их товаров на европейские рынки. Кроме того европейские рынки более открыты и либерализованы, чем многие другие региональные рынки, и многочисленные правила, регулирующие торговые потоки на рынках ЕС, не только не противоречат правилам ВТО, но часто и опережают их, прокладывая пути для товаров и услуг разным странам, в том числе развивающимся.

В торговле стран ЕС можно выделить пять основных направлений *внутриевропейскую торговлю, т.е. торговля между самими странами Союза, а также торговля с членами ЕЛСТ (4 страны); торговлю ЕС с США, Японией, другими развитыми странами (Канада, Австралия, Новая Зеландия); преференциальную торговлю (группа развивающимся стран, с которыми у ЕС имеются специальные соглашения, и торговля с странами Средиземноморья); торговлю с развивающимися странами торговлю со странами с переходной экономикой.* Современный мировой рынок, для которого характерна чрезмерная насыщенность товарами и услугами, — это объект самой жестокой конкурентной борьбы между основными мировыми игроками глобального рынка. Речь идет о наиболее крупных производителях и торговцах-экспортерах, и в первую очередь о Евросоюзе, который осуществляет, как США, Япония, Китай, глобальную торговую экспансию, вступая в конкурентные схватки с этими державами.

В то же время рынок Евросоюза является в высокой степени привлекательным для торговой экспансии других стран, которые используя конкурентные преимущества, энергично вторгаются на этот широкий и растущий европейский рынок, который к тому же непрерывно расширяется за счет увеличения числа участников Енрп союза. После вступления в ЕС в 2004 г. новых 10 стран рынок Евросоюза превратился в самый крупный глобально-региональный рынок и мире, превышая емкость американского рынка.

Основные направления экспансии ЕС — это американское и восточно-азиатское; растущее значение имеют африканское и латиноамериканское направления. Но если на Америку приходится 30—35% европейского экспорта, на Японию и Китай — 15%, другие азиатские страны — 6—8%, то на Африку, Ближний и Средний Восток — 7%, Латинскую Америку — 5% экспорта, на Восточную Европу — 3—4% всего экспорта стран Европейского союза. Приблизительно так же обстоит дело и с импортом.

В первые годы нового тысячелетия основные страны ЕС (за исключением Великобритании) и их международная торговля переклинивали, возросли объемы отрицательных сальдо (более 80 млрд

ми). Из-за подорожания евро несколько снизились факторы привлекательности европейских товаров и услуг, а американские и японские тришо-промышленные корпорации, действующие на европейских рынках, получили определенные конкурентные преимущества, хотя и не в краткосрочном порядке.

Поступление на европейские рынки ведут не только американские и японские фирмы, но и китайские, гонконгские, тайваньские и иные. Фирмы из разных стран мира, часто использующие конкурентные преимущества, связанные с низкой оплатой труда работников (производство товаров и услуги и обеспечивающих эффективную рыночную реализацию). Они имеют внушительное положительное сальдо в торговле с Евросоюзом.

внутренняя торговля ЕС. Основная доля внешней торговли стран — членов ЕС приходится на взаимную торговлю Евросоюза. За десятилетия существования этой торгово-экономической организации произошли качественно-технологические и экономические связи, движение работников и силы, капиталов и услуг — все это настолько прочно связало и экономически эти страны практически в единый хозяйственный механизм, что международная торговля между ними рассматривается не столько как «международная», а внутриблочная или внутренняя торговля (*intratrade*). Около 80% всей торговли ЕС (в составе 15 стран) приходится на такую внутрисоюзную торговлю, в то время как накануне создания ЕЭС (Европейское экономическое сообщество), в первой половине 1960-х гг., доля межстрановой торговли шести стран — членов ЕЭС составляла чуть более 30% общего объема их международной торговли.

Факторы, воздействующие на международные торговые позиции ЕС. На торговые позиции Евросоюза оказывают воздействие целый ряд факторов, среди которых следует выделить такие, как общее состояние мировой экономики, в том числе ситуация с американской экономикой, динамика развития стран — партнеров ЕС и прежде всего из них, которые имеют масштабные торговые связи с основными странами Союза (Германия, Франция, Великобритания, Италия), позиция американского доллара и др. В 1990-е гг. на развитие в целом европейского экономического цикла сильнейшее воздействие оказывали такие глобальные события, как распад СЭВ и социалистической экономической системы, крушение Советского Союза и стремительное снижение экономического веса постсоциалистического пространства в системе мировой экономики и международных экономических отношений, воссоединение Германии. Они сыграли особую важную роль для стран Евросоюза (в том числе и как стимулятора

процесса ускорения интеграции и превращения ЕЭС в Евросоюз). •• силу естественной близости совершившихся глобальных сдвигом ш центров Европы.

Вполне очевидно, что экономика стран Евросоюза должна Бы м приспособиться к новым экономическим реальностям, адаптирова н.» •< к ним, выработать соответствующие механизмы по организации номы* подходов в развитии своих внешнеэкономических связей с новыми и» сударствами, образовавшимися на обломках мирового социализма и СССР. В определенной мере можно полагать, что обрушение воскн ной экономической системы способствовало быстрому завершении- циклического спада экономики западноевропейских стран в нача ь 1990-х гг. (в том числе в результате крупного инвестиционного потока хлынувшего в европейские страны в период «российских реформ»).

Почти на всем протяжении 1990-х гг. экономика стран Евросошм развивалась динамично, довольно высокими и устойчивыми темп.» ми. Азиатский кризис 1997 г. мало затронул страны ЕС; в большей ей пени, как представляется, воздействовали факторы, связанные с ми енными действиями НАТО против Югославии, предпринять» * целью свержения югославского президента Милошевича. Эта сини заметна на динамике соотношений доллара и основных европейски» валют вплоть до начала нанесения авиаударов НАТО по городам Юм» славии в апреле 1999 г. До этого периода в течение двух лет наблюом,д лось снижение реального обменного курса доллара по отношению»» указанным валютам. Если еще в марте 1999 г. (до начала военных от раций) 1 доллар был менее 1 евро, то с начала военных действий кур- доллара стал повышаться и в июне превысил евро — 1 долл.=1,15 гн ро. Но по мере затихания конфликта, с конца 2000 г., это соотноми ние между ними выравнивается, они остаются эквивалентными пом ти до конца 2002 г. В 2003—2005 гг. это соотношение меняется в полк»» евро, и к концу года 1 евро составляет почти 1,4 долл. И наконец, им нижательная динамика евро с февраля 2005 г. привела к соотношению 1 евро=1,23 в июне 2005 г., которое, однако, с начала 2006 г. стало м< няться в пользу евро. Политика ослабления доллара способствои,! »■• достижению двух важных задач: во-первых, привлечению в Америк европейских инвестиций; во-вторых, росту американского экспорт Решение и первой, и второй задачи, однако, не способствовало ра ip* шению важнейшей для Америки проблемы дефицита ее внешней mi' говли, достигшего гигантской суммы. В период ослабления дол м.ц* по отношению к евро происходил быстрый рост американского «< порта в Западную Европу при одновременном росте вывоза евромгн ского капитала в Америку. Если бы это падение доллара было оли*.

« тронне выгодным для торговых партнеров Америки, они не испытывали бы то беспокойство, которым были охвачены ведущие страны Гиросоюза на всем протяжении 2004—2005 гг. Вместе с тем было очевидно и то, что серьезные осложнения долларовой системы могут потечь за собой определенные трудности во всей мировой финансовой пасме в силу того особо важного места, которое занимает в ней ши дар как мировая резервная валюта. Во всяком случае, процесс укрепления доллара в финансово-экономических кругах ЕС считает- и фактором позитивным, который может содействовать торговой •ксиансии Европы в Америке.

Торгово-экономические связи Евросоюза с Китаем. Динамичное раз- им ше торгово-экономических связей Китая с Евросоюзом началось в Г)90)-х гг. и продолжается в настоящее время при одновременном сни- жении роста объемов торгово-экономических связей европейских -Ирам с Японией.

Мри этом необходимо отметить, что в данный период промышлен- икть ведущих стран Западной Европы, прежде всего Германии и Фран- ции, развивается низкими темпами. Происходит рост безрабо- тны, возникают серьезные проблемы в связи с укреплением евро, д дабляющим конкурентные позиции этих государств на внешних |н.шках. В такой обстановке Западная Европа, как и большинство ирвгпх регионов, использует в своих интересах мощный экономиче- -кий подъем в КНР, что требует расширения экспорта и импорта то- чров и услуг. Степень активности западноевропейских государств в дом направлении заметно различается. Германия и Франция уже доби- та» впечатляющих результатов на китайском рынке. Что касается И» дикобритании, Испании и Ирландии, экономика которых развива- •ini достаточно динамично, то их внимание к китайскому рынку ни- жа чем у Германии и Франции. Местные товаропроизводители испы- luvioT опасения относительно безудержной экспансии компаний из К М Р с их дешевой продукцией.

В настоящее время становление КНР как экономической супердер- мш»1 продолжается, поставки недорогих промышленных товаров из • mli страны осуществляются в беспрецедентных объемах, иностр- .ii.nl капитал со всего мира устремляется в Китай в надежде исполко- ма I ь благоприятную конъюнктуру. Торговля Западной Европы с Кита- ч растет быстрыми темпами. В 1980 г. эта страна занимала 25-е место •• чире по закупкам западноевропейских товаров и 22-е — по поставкам •• данный регион. В 2003—2004 гг КНР превратилась для Западной Ев- 1.-ДЫ уже в третьего (после США и Швейцарии) и второго (после 1 III A) партнера соответственно. За короткое время, с 1999 по 2003 г.,

объем торговли между ЕС (включая страны, вступившие в **нот** в 2004 г.) и КНР вырос более чем в два раза. Столь высокие темпы скорее всего сохранятся и в ближайшей перспективе.

Крупнейшим торговым партнером Китая стала Германия. В 2003 i она осуществила товарные поставки в Китай на 18 млрд евро (24 мл р i долл.), что составило 44% всего товарного экспорта из ЕС в КНР. Дл лее с большим отставанием следовали Франция и Италия — соотвс твенно 4,7 млрд и 3,9 млрд евро.

Несколько иная картина складывалась в сфере импорта из Китли Германия закупала в этой стране больше товаров, чем любое другое чл падноевропейское государство, — более чем на 22 млрд евро. Импорт Великобритании составлял 17,3 млрд евро, импорт Нидерландов 14,7 млрд евро. В итоге создалось такое положение, при котором дефицит в торговле с КНР имели все западноевропейские государства, м исключением Финляндии, причем его величина сильно колебалась. Так, у Великобритании (поставляла товары в Китай на относительк-небольшую сумму — 2,7 млрд евро) он достигал 14,5 млрд евро, у Нидерландов — 13 млрд (данный показатель нуждается в корректировм¹ так как в него включены грузы, поступающие через голландский порт² Роттердам и предназначенные для отправки в другие государства кои тинента). Крупный дисбаланс имели также Испания и Бельгия.

Достоверность приведенной статистики почти не вызывает сомп ний у аналитиков. Закупки Китая в Западной Европе распространи ются в основном на автомобили и авиатехнику. Они производятся и первую очередь в Германии и Франции (Великобритания и Испаши не выделяются в этом отношении). Сходные страновые тенденции наблюдаются и в области инвестиций, поступающих в КНР. По лап ным Дойче банка, крупнейшим европейским инвестором в Китае ни ляется Германия. Эксперты банка отмечают, что «примерно $\frac{2}{3}$ гер манских инвесторов относятся к категории промышленник компаний, главным образом представляющих автомобилестроенпт электротехническую промышленность, общее машиностроение. Китай же на современном этапе все в большей мере превращается к общемировой «сборочный цех». Неудивительно, что при такой стул ции 80% инвестиций в КНР идет в обрабатывающую промышлсн ность. Кроме того, будучи в ЕС главным торговым партнером К.м.пi Германия одновременно инвестирует в этой стране больше капищм чем любое другое западноевропейское государство.

Согласно Дойче банку, в КНР в настоящее время насчитывасн •* примерно 76 млн «экономически процветающих потребителем и к 2015 г. их число возрастет, согласно прогнозу, до 700 млн (по ср.н»

мгию с 284 млн в США и 112 млн в Японии). Китай уже сегодня превратился в основной потребительский рынок в системе мировой экономики, и успех той или иной страны на нем будет иметь все большее значение для этой страны. Преимущество при этом получают страны, наращивающие свою промышленность на базе современных технологий. Именно они производят продукцию, в которой нуждается Китай. Например, пока КНР не сможет полностью сама удовлетворять свои потребности в гражданских самолетах, частично их будет покрывать Airbus, в том числе гигантский авиоперевозчик, вместимостью до 300 человек, который планируется в серийное производство в 2006 г.

Германия, как и Франция, накопила богатый опыт в развитии современной инфраструктуры, который представляет большой интерес для динамично растущих стран, в частности для Китая. Однако Германия использует китайский рынок более успешно, чем Франция или любая другая страна Евросоюза. Экономика Великобритании в большей степени ориентируется на сферу услуг, где отдача на каждый вложенный фунт весьма высока, и меньшее значение придает обрабатывающей промышленности, в которой конкуренция особенно велика. Такая ориентация позволила английской экономике быть одной из самых успешных в Западной Европе на протяжении последних пяти лет. Именно поэтому перспективы сотрудничества Великобритании с Китаем осуществляются в отраслях сферы услуг. Подобная тенденция характерна и для Испании и Ирландии. Великобритания на каждую единицу экспорта в Китай импортирует из этой страны продукцию в 8 раз больше, Испания — в 5 раз, Ирландия — в 2 раза больше на каждый евро. Однако подобный дисбаланс не может продолжаться длительное время. Невнимание к китайскому рынку, по мнению аналитиков, может обернуться со временем серьезными проблемами для национальной экономики. Разделяя эту точку зрения, Германия, как ни одна другая страна ЕС, использует китайский рынок в своих интересах.

Н) 8. Международная торговля развивающихся стран

Общая характеристика. Развивающиеся страны стали главными участниками в мировой экономике. Эта группа стран в последние два десятилетия увеличила свою долю в мировой торговле примерно с одной четверти до одной трети всего мирового объема торговли. Группа развивающихся стран изменила свою традиционную специализацию на сельском хозяйстве и экспорте сырья на специализацию в промышленности.

¹ Иранам, имеющим в 1980 г. статус стран с низким уровнем дохода,

удалось увеличить экспорт промышленной продукции с 20% от общего экспорта до 80%. Многие из них достигли уровня стран со средним доходом. Группа стран со средним уровнем дохода в 1980-х гг. также увеличила долю производства промышленной продукции, которая составляет около 70% в структуре экспорта. Эти заметные изменения в объеме и структуре торговли дали развивающимся странам стимул и возможности для развития.

Существенные сдвиги произошли не только из-за падения цен на сельскохозяйственные товары и сырье, но и в результате изменений в структуре экспорта, даже когда колебания цен были сведены к минимуму. Доля промышленной продукции в экспорте развивающихся стран (кроме Индии и Китая) выросла с 1/10 в 1980 г. до почти 2/3 к 2004 г. Однако этот процесс проходил неодинаково во всех регионах и РС. Доля промышленных товаров в экспорте в 2004 г. колебалась между 80 и 90% в Восточной и Центральной Азии, в странах Южной Азии — 70—80%, в странах Латинской Америки — на уровне 60%. Доля стран южнее Сахары, Ближнего Востока и Северной Африки составляет менее 30%, и многие страны, в частности бедные, остаются зависимыми от экспорта сельскохозяйственной продукции и сырья¹

Растущий поток экспорта не снижает растущих проблем. Учреждения ООН отмечают, что 43 страны в среднем не увеличили экспорт продукции за 20 лет, после 1980 г. 20 стран из этой группы остались сильно зависимыми от нефти и других природных ресурсов (например, от добычи фосфатов в Науру, меди в Замбии). Почти во всех этих странах инвестиционный климат не был достаточно благоприятен по различным причинам, в том числе вследствие истощения ресурсов или плохого экономического управления, а это блокировало экономический рост, иностранные инвестиции и торговлю.

Развивающиеся страны стремятся к выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью. С точки зрения структуры внешней торговли РС рост в традиционном трудоемком производстве составил только часть факторов в росте экспорта промышленной продукции. Экспорт текстиля и одежды из стран с низким уровнем дохода вырос на 14% в год в период между 1981 и 2005 гг., а по остальным товарным группам рост проходил даже быстрее. Например, экспорт продукции электроники, многие из которых еще не существовали в 1980 г., вырос на 21% в год за четверть века (1981—2005). Далее, развивающиеся страны расширяют круг своих рынков, в том числе происходит и доли рынка самих развивающихся стран — последний увеличился с 1 -

¹ См.: Global Economic Prospects. 2004. P. 63.

МО 35% за рассматриваемый период. Постоянное движение к новым продуктам и новым рынкам способствовало успешному развитию целой группы РС, при этом страны сумели избежать резких колебаний в торговых потоках, которые могли возникнуть при таком росте их экспорта. В период между 1991 и 2005 гг. все регионы РС улучшили свою конкурентоспособность на мировом рынке (она может быть измерена и\ долями на рынках). Причинами серьезных изменений являются * следующие факторы.

Несомненно, сыграли роль инвестиции как в человеческий фактор, так и в промышленные предприятия. Интенсивно повышался средний образовательный уровень населения, основной капитал из расчета на одного рабочего неуклонно возрастал на всем протяжении мирового развития. В последнее десятилетие, хотя и неравномерно, происходили улучшения в транспорте и коммуникациях, и вместе с реформами, направленными на дальнейшее развитие страны, все это позволило многим РС разорвать порочный круг отставания, и отдельные компоненты производства в них приобрели динамизм. Отметим и то обстоятельство, что ключевая роль в международном разделении труда постепенно смещается в направлении к развивающимся странам. Не менее важна и политика, в частности либерализация тарифов и нетарифных барьеров в развивающихся странах, интенсивно ведущаяся два десятилетия (1986—2005) и повысившая их конкурентоспособность. Одновременно снизилось негативное влияние протекционизма на всю экспортную деятельность РС.

Вместе с тем действуют и противоположные тенденции. Так, хотя успешные многосторонние торговые раунды сделали либеральными мировое производственное пространство, богатые страны продолжают защищать свое сельское хозяйство. За последние два десятилетия развивающиеся страны оказывали упорное сопротивление такому характеру торговли, в результате чего экспорт сельскохозяйственной продукции развивающихся стран рос более медленными темпами, сдерживаемый аграрной политикой развитых стран.

В последнее время экспорт развивающихся стран столкнулся с проблемами в наиболее слабых секторах. Тарифы промышленно развитых стран на промышленные продукты из развивающихся стран в ' раз выше, чем из других развитых стран. Барьеры, навязанные в торговле между самими развивающимися странами, однако, еще выше. Конечно, национальный рынок требует форм защиты, но очевидно, •но они должны быть отличны от тарифов, взимаемых соответственно стоимости товаров, таких, как квоты, специальные пошлины и антисемпинговые пошлины. Как и тарифы, эти меры обычно использу-

ются против трудоемких продуктов из развивающихся стран. Тревожно, что средние антидемпинговые пошлины в РС в 10 раз выше, чем тарифы в развитых странах, и примерно в 5 раз выше тарифов развивающихся стран. Таким образом, обе группы стран навязывают в значительной степени более высокие тарифы на экспорт развивающихся стран. Это не что иное, как модернизированная система протекции низма, которая используется развитыми странами.

Значительная доля экспорта промышленной продукции приходится на Китай и Индию; на все РС без учета Китая и Индии экспортная квота промышленной продукции снижается до 80—62%¹. Но Китай и Индия являются не единственными странами, воздействующими на эти изменения. Даже если исключить Китай и Индию, прирост доли промышленной продукции составляет от 10 до более 60% от общего объема экспорта. Понятно, Китай и Индия важны, но изменения в структуре экспорта развивающихся стран отражают в целом более заметный результат. Если исключить несоразмерные эффекты крупных экспортеров, вместе взятых, подразумевая средние доли экспорта, средняя доля экспорта промышленных продуктов выросла с 25 до 50%, при этом не рассматриваются группы стран с низким уровнем дохода и с 28 до 48% в странах со средним уровнем дохода.

В целом необходимо отметить, что доля промышленной продукции в экспорте стремительно возросла во всех регионах развивающихся стран. В Восточной Азии и странах Тихоокеанского бассейна увеличение началось с достаточно высокой базы — 50%, но затем возросло до почти 90% в 2001—2003 гг. В Европе и Центральной Азии доля промышленного производства находилась на более высоком уровне — свыше 60%, и она выросла до почти 90% в 2003 г. В Латинской Америке, обладающей довольно разнообразным и богатым природно-ресурсным наследием, в странах этого региона ситуация была довольно трудная на первом этапе. В частности, доля промышленности в экспорте составляла всего 20% в 1981 г. Эта доля утроилась в 2001—2003 гг., превысив 60%. На Ближнем Востоке и в Северной Африке экспорт ресурсов, особенно нефти, все еще остается доминирующим, хотя доля ресурсов в экспорте упала с 90% до почти 60% в течение периода 1980—2003 гг. В то же время значимый экспорт промышленной продукции вырос почти с полного нуля до приблизительно 30%. В Южной Азии экспорт промышленной продукции вырос с 50 до 80% всего экспорта. Экспорт сырья и сельскохозяйственной продукции остался основным в странах Африки южно

¹ См.: Global Economic Prospects, 2004. P. 65.

< мчары, хотя доля промышленного экспорта, как отмечалось выше, жмрослас 10 до почти 30%. Очевидно, экспорт сельскохозяйственной продукции и сырья остается важным для многих стран и регионов, игобенно в Африке.

Разложение на составные части темпов роста экспорта из каждой I группы стран по технологическому уровню показывает, что развивающиеся страны продвигаются вперед в части экспорта высокотехнологичной продукции (см. табл. 16.3).

Данные табл. 16.3 показывают, что группа стран с низким уровнем дохода имеет самый высокий показатель роста своего экспорта — 14% и юд; эти темпы, как полагают аналитики, достаточны для того, чтобы иеличить до 20,5% за период. Страны со средним уровнем дохода так-м* добились более высоких темпов роста по сравнению со странами с высокими доходами. В этом отношении данная группа развивающихся и стран приближается к уровню развитых стран по характеру внешней торговли (в соответствии со сравнительными индикаторами, показывающими существенные расхождения между группами стран). При мом рост экспорта сырья и ресурсов был относительно невысоким — % год. Что касается собственно сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, а также алкогольных напитков, табачных изделий,

■ юработанной древесины, то темпы роста здесь были существенно ше, составляя 6—7% для стран с низким уровнем дохода (исключая Китай и Индию) и 12% для Китая и Индии. Торговля низкотехнологичными промышленными товарами (9 наименований), такими, как и кстиль и продукция швейной промышленности, другими промышленными товарами (игрушки, спортивные товары), металлоизделиями посла темпами выше темпов мирового роста. Экспорт этой группы продукции из стран с низким уровнем дохода увеличивался более высокими темпами, чем из других групп стран: на 15% в год для теконной продукции и 16% — для низкотехнологичной продукции.

Самые высокие темпы роста в отраслевом разрезе свойственны высокотехнологичной продукции, особенно электронике (компьютеры, телевизоры и компоненты к ним). Международная торговля этими товарами возрастала в два раза быстрее, чем вся международная торговля в целом. Росту экспорта РС со средним и низким уровнями дохода были свойственны более высокие темпы в части экспорта электронных товаров из стран с низким уровнем дохода, рост темпов (21% ежегодно) этого показателя оказался достаточным для того, чтобы расширить их общий экспорт почти на 50% за период¹.

¹ См.: Global Economic Prospects. 2004. P. 68.

Таблица 16.1

Структура экспорта промышленной продукции и сельского хозяйства, 1980—2005 гг.: развивающиеся страны; уровень ежегодного роста, %

Производство, отрасль, товарная группа	Страны с низким уровнем дохода (менее, чем у Китая и Индии)	Страны с низким уровнем дохода	Китай и Индия	Страны со средним уровнем дохода	Страны с высоким уровнем дохода	Весь мир
Сырье	1	2	5	1	4	~2
Сельскохозяйственные товары	7	8	12	6	6	6
Другое 4	7	10 "	5	5	5
Низкотехнологичное производство				1		
Текстильное производство	14 j	15	15	7	1,5 !	; 8
Другое	16 j	19	20	10	6	~ 8
Среднетехнологичное производство						
Автомобили и компоненты.....	22	20	19	19	7	8
Товары перерабатывающей промышленности	14 !	13	12	11	6	7
Технические товары	21	2324	12	' 7	8
Высокотехнологичное производство						
Электроника	21	26	36	17	10	13
Другое	10 1	1620.....	12 !	9	9
Всего	13 j	15~	.. "1..... "	To	Z67i	1

Источники: Global Economic Prospects. 2004. P. 68; Trade and Development Report. 2(H)" UNCTAD. N.Y., Geneva, 2005. P. 6-8.

Преобразования в экспорте стран с высоким уровнем дохода были менее значительными, нежели в развивающихся странах. Доля экспорта ресурсов здесь упала с 37 до 5%, в то время как доля экспорт низкотехнологичной продукции оставалась на уровне 13%. Доля среднетехнологичной продукции в экспорте повысилась незначи

к*льно — с 36 до 38%, в то же время доля высокотехнологичной продукции резко увеличилась.

Африканская торговля. В странах Африки объемы экспорта и импорта возросли в среднем на 2,6%, в основном из-за общей торговой ориентации на Западную Европу, поскольку торговля с другими регионами мира складывалась для них неблагоприятно. Согласно данным МВФ, международная торговля группы стран южнее Сахары в определяющей мере зависела от фактора устойчивости цен на тропические культуры, однако последние снижались и в 2001, и в 2002 г. Импорт той группы стран рос более ускоренно, по сравнению с экспортом¹. (Общие условия внешней торговли стран Африканского континента определяются уровнем индустриализации, состоянием производящих сил (факторов производства). Основными тенденциями, и нойственными аграрным по своей структуре экономическим хозяйствам стран континента, являются повышение производительности Фуда, а также ликвидация сложившейся зависимости национальных хозяйств от узкого набора основных экспортируемых товаров. Такие юнденции имеют довольно длительную историю. Усилия большинства развивающихся стран Африки в период после объявления независимости концентрировались на развитии импортозамещающих отраслей (что требовало повышения производительности труда, диверсификации структуры производства). В современных условиях, хотя предпринимаются усилия по проведению этой экономической политики, акцент смещен в сторону улучшения структуры экспорта. Нее более очевидно, что в условиях ограниченности местных рынков и зависимости национальной экономики от импорта промежуточных юваров (полуфабрикатов) и товаров производственного назначения расширение экспортного потенциала и повышение конкурентоспособности на международных рынках жизненно необходимы для быстрого роста и развития. Соответственно, эта проблематика предполагает более высокий уровень развития инвестиций и установление прочных взаимосвязей между торговлей и накоплением капитала. Ключевой основой таких взаимосвязей становится структуризация инвестиций.

Очевидно, что конкурентные преимущества большинства экономик стран южнее Сахары основаны не только на разработке и эксплуатации природных ресурсов через повышение удельного веса переработки эксплуатируемых ресурсов. Хотя в целом риски и снижаются, ли версификация сама по себе не может гарантировать устойчивого

¹ См.: UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. N.Y., Geneva, 2003. P. 41.

роста. В этих условиях необходимыми становятся поиск, поддержка и развитие отраслей, в которых доля добавленной стоимости значительна, производительность труда выше, а эластичность спроса по отношению к меняющимся рынкам более значима.

Для народных хозяйств с более высоким уровнем развития, с большей ориентацией на развитие человеческого капитала, улучшение производительности труда и международной конкурентоспособности во многом зависит от реанимации трудоемких промышленных отраслей. Множество существующих промышленных отраслей в Африканском регионе в постколониальный период, как отмечалось выше, были сформированы в соответствии с концепцией импортозамещения. Во многом их ресурсы в 1980—1990-е гг. оказались исчерпаны из-за динамичной изменчивости международных факторов производства и международной конкуренции.

Крайне неблагоприятная ситуация сохраняется в торговле *африканских стран южнее Сахары*. По сравнению с другими экономическими регионами мира в этой огромной зоне с 20 наименее развитыми государствами показатели региональной и внешней торговли и 80—90-х гг. XX столетия и в начале XXI столетия были наименее благоприятными — к такому выводу пришли эксперты Годового отчета Всемирного банка.

При крайне низком уровне развития экономики стран региона внешняя торговля этих стран не развита и не в состоянии выполнять и собственно торговые функции. В тех сферах, где можно было бы иметь определенный эффект (сырье, тропические культуры), их развитие блокируется слабым развитием инфраструктуры и фактором коррупции, общей политической нестабильностью, вооруженными конфликтами¹.

Международные исследователи отмечают, что в целом африканские страны находятся в сильной зависимости от внешних факторов, в частности от реализации основных предметов экспорта на международных рынках и от межгосударственной финансовой помощи. Выделение в составе таких отраслей эффективных и конкурентоспособных предприятий требует реальных инвестиций как в физический, так и в человеческий капитал. Тем не менее со второй половины 1990-х гг. и вплоть до начала 2004 г. большинство африканских стран, хотя в различной степени, увеличивали свои внешнеторговые позиции. Это касалось и внутриафриканской торговли, и торговли с Евросоюзом, и торговли с быстроразвивающимися азиатскими странами. Несколько

¹ The World Bank Annual Report. 2003. P. 218.

оживилась торговля с африканскими арабскими странами, Египтом и (северной Африкой (страны Магриба — Алжир, Марокко, Тунис, Ливия). В наибольшей степени это относится к Египту, стране, которая на протяжении 1990-х гг. показывала динамичный рост внешней торговли — свыше 7% в среднем за 1993—2003 гг. Хотя в Египте также происходили кратковременные спады торговли (1994—1995; 2001—2002), в 2003—2004 гг. египетский экспорт возрос на 11 %, импорт — на 1 % в 2005 г. общий объем товарной торговли страны возрос в пределах 12—14%¹.

Большинство стран, входящих в зону франка — КФА (CFA), сохранили довольно высокие экономические показатели, которые в них отмечаются с 1995 г., и добились относительно неплохих результатов в 1990-х гг. и 2000—2003 гг., несмотря на общее ухудшение международных экономических условий на континенте. *Зона КФА (CFA)* включает два региональных интеграционных объединения: Экономический и валютный союз Западной Африки и Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки (ЭВСЦА). В состав первого объединения входят Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея-Бисау, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал и Того. Членами второго объединения являются Габон, Камерун, Конго, Центральноафриканская Республика, Чад и Экваториальная Гвинея. По оценкам, прирост ВВП в странах — членах Экономического и валютного союза Западной Африки составил в ЛИЮ—2004 гг. 32% по сравнению с 52% в 1990—1999 гг. Совокупный объем ВВП стран, входящих в Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки, увеличился в 2000—2004 гг. на 3,8% (в 1990—1999 гг. — на 4,1 %). На фоне резкого замедления темпов роста во многих развивающихся странах этими региональными объединениями в 2000—2004 гг. были достигнуты практически самые высокие показатели. Тем не менее ряд стран КФА по-прежнему относятся к числу наименее развитых, т.е. имеющих весьма низкие доходы и сталкивающихся с серьезными проблемами, которые обусловлены структурными особенностями их развития. Это означает, что для решения многочисленных социально-экономических задач, стоящих перед ними, им потребуется обеспечить сохранение в течение определенного времени достигнутых темпов роста.

¹ UNCTAD /Trade and Development Report. 2004. P. 47.

16.9. Внешняя торговля трансформирующихся государств

Внешняя торговля на первом этапе реформ: 1990—1993 гг. Новые независимые государства (15 бывших республик СССР) с первых дней своего самостоятельного существования столкнулись с почти полной дезорганизацией бывших межреспубликанских хозяйственных связей, одномоментно провозглашенных мировыми экономическими связями. В хаотическом состоянии пребывали их торгово-экономические отношения со странами дальнего зарубежья. С 1990 по 1993 г. общий объем экспортного и импортного обмена этих стран со странами внешнего мира (третьими странами, или государствами дальнего зарубежья) сократился наполовину, тогда как в еще более серьезный упадок пришла торговля между самими этими странами (межгосударственная торговля). Такой резкий спад частично был обусловлен снижением объемов производства, имела место и обратная зависимость. В большей степени он явился следствием волюнтаристских методов в изменении экономических систем, вызвав кризис национальных хозяйств.

Проблема состояла не только в том, что в большинстве случаев (за исключением нескольких стран, главным образом прибалтийских) торговля с третьими странами сдерживалась экспортными ограничениями и сохранением господствующего положения государственной торговли. До 1994 г. официальные импортные барьеры были невысокими или отсутствовали вовсе, однако заниженные обменные курсы и валютный контроль ограждали отечественных производителей от конкуренции со стороны импортеров. Основная причина стремительного падения объемов внешней торговли и валютных поступлений состояла в появлении огромного числа бесконтрольно занимающихся экспортно-импортными операциями всевозможных организаций, руководствующихся единственными целями быстрой наживы в условиях всеобщего хаоса.

Межгосударственная торговля 15 новых независимых государств и испытала негативное воздействие всех тех проблем, которые существовали во внешней торговле самых отсталых стран мира. Кроме того, либерализация цен на энергоносители привела к тому, что импортеры энергоносителей в этих странах испытали еще более глубокий кризис вследствие изменения условий торговли (чем даже тот, который переживали импортеры энергоносителей после резкого повышения цен на нефть в 1973 г.). В результате возникла необходимость соответствующих коррективов в торговой практике и финансировании. Реакцией на эти проблемы стал разработанный новыми государствами комплекс крупных правительственных *бартерных соглашений, несоответствующих с развитием рыночной экономики.*

Деньги в оптовой торговле почти потеряли значение — бартерные шелки получили всеобщее распространение. Правительство Ельцина потеряло контроль над экономикой и, соответственно, над внутренней и внешней торговлей. Внешнеторговые объединения, являющиеся «н государственной собственностью, были объявлены «акционерными компаниями»; они вывозили из страны все, что возможно было вывозить, но почти полностью присваивали полученную прибыль, иногда даже не рассчитываясь за вывозимые товары с предприятиями.

В 1992 г. Правительство России учредило контроль над коммерческими взаимоотношениями, в рамках которых происходила реализация их основных экспортных товаров, и установило собственные связи с филиалами-корреспондентами в крупных финансовых центрах. Другие государства последовали этому примеру. Наиболее удивительной особенностью торговой политики того периода было наличие множества экспортных ограничений, вводимых не «консервативными» Верховными Советами, а «радикальными», «реформаторскими» правительствами. Они имели целью удержать товары в стране, а произвольное открытие ими торговых границ позволило хлынуть в страну низкосортному промисловольствию, что нанесло серьезный удар по отечественным сельским хозяйствам и животноводству. Большинство стран не применяли лицензирование или квотирование импорта, а импортные тарифы были низкими. И наоборот, экспортные ограничения были множественными и обширными, включая экспортное лицензирование и квотирование, экспортные налоги, ограничение числа экспортеров, монопольное право государственных торговых организаций приобретать экспортные товары на внутреннем рынке, принудительную продажу иностранной валюты по курсу ниже рыночного и т.д.

Экспортный контроль и протекционизм в отношении импорта привели к следующим последствиям: *дезорганизации распределения ресурсов и общему снижению экономической эффективности* (по сравнению с режимом открытой торговли). Новые государства с самого начала проводили различную внешнюю торговую политику. На одном полюсе оказались Прибалтийские страны, значительно сократившие экспортные ограничения и роль государственных торговых организаций во внешней торговле. В этих странах к началу 1994 г. весьма незначительная часть экспортных поставок (за небольшим исключением) в страны внешнего мира подвергалась экспортным ограничениям или проходила по каналам государственных торговых организаций. Тем же в конце 1992 г. здесь были введены новые валюты, началась стабилизация экономики, а в Эстонии был установлен либеральный экспортно-импортный режим.

На другом полюсе оказались такие страны, как Грузия, Туркмения, Украина и Белоруссия, в которых продолжали существовать экспортные ограничения, а государственные организации контролировали большую часть внешнеторговых операций, особенно по ключевым областям экспорта. К концу 1993 г. эти страны даже не приступили к мерам по стабилизации экономики. Среднее положение по отношению к этим двум полюсам занимали такие страны, как Киргизия, Молдавия, Казахстан и Россия, ограничившиеся половинчатыми стабилизационными мерами, не имевшими существенного успеха. В этих странах государство продолжало играть значительную (хотя и ослабевающую) роль в контроле за ключевыми областями экспорта и страны внешнего мира, но при этом были либерализованы прочие составляющие торговой политики. Большинство стран, осуществляющих экспортный контроль, еще более замедлили процесс вхождения в рыночную среду путем предоставления дополнительной поддержки предприятиям в виде прямых субсидий и целевых банковских кредитов под ничтожные проценты¹.

Эта картина начала меняться с начала 1993 г., в частности в России, под влиянием интенсивной законодательной и усилившейся контрольной деятельности тогдашнего парламента (Верховного Совета), которая способствовала упорядочению приватизационных процессов, деятельности банков и иных финансовых учреждений. По мере введения новых валют и укрепления рынков становились доступны большие объемы иностранной валюты через валютные рынки России и других новых государств. Повышение реальных курсов валют подтолкнуло многие предприятия новых независимых государств добиваться защиты от иностранной конкуренции. Некоторые страны, включая Латвию, Литву и Россию, в тот период отреагировали на такое давление со стороны отечественных производителей введением и начале 1994 г. новых тарифных режимов. Но ситуация в России снова стала плохо управляемой с конца 1993 г. и начала несколько выравниваться лишь к концу 1995 г.

К концу 1993 г. все новые государства, за исключением Таджикистана, ввели собственные валюты. Так была решена проблема неконтролируемой и несогласованной деятельности независимых центральных банков в новых странах, в то же время государства больше не опасались того, что прямая торговля между предприятиями, платежи которых осуществлялись бы через систему коммерч

¹ См.: Внешняя торговля в новых независимых государствах. Всемирный банк 1994. С. 13.

ских банков, приведет к созданию бесполезного (практически не имеющего стоимостного выражения) активного торгового сальдо. Псе это, в свою очередь, обеспечивало достаточно оперативное прохождение платежей. Но одновременно с этим возникли следующие проблемы:

- вновь введенные валюты, за некоторым исключением (Прибалтийские страны), не были конвертируемыми и не могли быть использованы во внешней торговле новых стран;
- торговые расчеты в рублях также представляли определенные трудности ввиду нестабильности российского рубля;
- использование корреспондентских счетов продолжало сдерживаться общей слабостью системы коммерческих банков, хотя российский рубль был более устойчив, чем другие валюты;
- многие государства испытывали серьезную нехватку конвертируемой иностранной валюты и не проявляли желания расходовать ее для расчетов по сделкам в рамках межгосударственной торговли (в рамках СНГ);
- в результате бартер продолжал оставаться довлеющим инструментом торговли между новыми государствами, усиливая процессы натурализации в экономиках.

Регулирование цен и условия торговли. Во всех новых государствах ценовой контроль вместе с экспортными ограничениями первоначально поддерживали внутренние цены на большинство товаров на уровне ниже цен мирового рынка. Это диктовалось сверхнизкими размерами заработной платы в новых государствах (средний уровень заработной платы на всем постсоветском пространстве не превышал уровень 1940 г.). Этот важнейший фактор игнорировался реформаторами Кремля, хотя руководство парламента предупреждало об этом. Позже правительства были вынуждены контролировать цены на некоторые виды жизненно важных товаров, в том числе на продукты питания и сырье. Основной довод в пользу ценового контроля заключался в необходимости облегчить для предприятий и потребителей адаптацию к мировым ценам.

Однако меры ценового контроля не были одинаковыми во всех нотах государствах, поэтому вводились экспортные ограничения для предотвращения вывоза товаров, подвергавшихся ценовому регулированию, на рынки с более высокими ценами, включая рынки стран рублевой зоны. Тем не менее большинство цен во внешней и межгосударственной торговле СНГ было либерализовано. В результате значительно изменились условия торговли, особенно в сфере экспорта и импорта энергоносителей и промышленного сырья.

Внешняя торговля на втором этапе реформ (1990-е гг. — начало XXI столетия). На втором этапе экономических реформ, начавшемся в конце 1993 г., в целом была продолжена общая линия на осуществление той экономической политики, которая осуществлялась ранее. В России началась «большая приватизация» по президентским указам с известными последствиями. Эта политика не дала сколько-нибудь позитивных результатов новым странам, скорее всего, во всех этих странах развитие капитализма обрело характер паразитарного, периферийного, когда нарождающаяся молодая буржуазия полагалась не на классические рыночные инструменты, а на власть как источник получения собственности, финансовых ресурсов, привилегий. Это и обусловило возникновение взрывным образом коррупции как встроеного элемента нового капитализма. Ни одна страна (включая Россию) не избежала этого явления¹.

Современная торговля стран СНГ. Оживление экономического роста в большинстве стран — участников СНГ нашло отражение в динамике их внешней торговли. Физический объем их экспорта в 1995 г. возрос на 9,5%, а прирост физического объема импорта составил 11%; в 1996—1999 гг. экспорт этих стран несколько увеличился, в основном за счет России, Казахстана и Украины; в 2001—2005 гг. возросла взаимная торговля между Россией, Казахстаном, Белоруссией и Украиной, хотя и незначительно (4%).

Ранее отмечалось, что во всех странах с переходной экономикой изменения в направлении торговых потоков являются отражением трансформации структур производства — одного из основных элементов переходного процесса. Почти во всех случаях начиная с 1991 г. сформировалась тенденция к сокращению доли взаимной торговли стран СНГ и увеличению доли торговли с развитыми странами. В целом в 2000—2005 гг. рост взаимной торговли в рамках СНГ происходил медленно, перемежаясь со спадами.

Медленный рост взаимной торговли стран внутри СНГ ведет к тому, что в процентном отношении она постепенно сокращается в пользу торговли с другими государствами мира. И лишь отторжение на рынках дальних стран заставляет их частично направлять торговые усилия в российском направлении. Удельный вес взаимного товарооборота стран СНГ в общем объеме по внешней торговле снизился более чем в три раза — с 78,6% в 1991 г. до менее 23% в 2005 г. Свыше 80% экспорта и более 60% импорта Азербайджана приходилось на

¹ См.: Statistical Handbook, 1995. States of the Former USSR. The World Bank, Washington, 1995. P. 38-39.

Турцию и Иран. Почти половина экспорта Киргизии приходится на Китай, а половина экспортных товаров Республики Молдова направляется в Румынию. В 2001—2005 гг. эти соотношения несколько изменились за счет определенной диверсификации внешнеэкономических связей и роста значения других стран Западной Европы, Индии, Египта, Пакистана и т.д., а также повышения роли поставок нефти и газа из России и Казахстана в другие страны — участницы СНГ.

Взаимная торговля государств — участников Содружества. Со времени создания СНГ объем товарооборота между его участниками находится на невысоком уровне, а динамика и темпы его роста неравномерны и все более уменьшаются в объемах и значимости. Как было отмечено, если на первом этапе реформирования, 1991 — 1993 гг., объемы взаимной торговли росли или сохранялись на достаточно высоком уровне, то в последующие годы они снижались. Доля взаимной торговли в ее общем объеме для участников СНГ составила в 2005 г. 25,5%, в том числе в общем объеме экспорта — 19,4%.

В товарной структуре взаимного экспорта государств Содружества преобладают минеральное сырье, черные и цветные металлы, продукция химической, нефтехимической, пищевой промышленности. Например, в 2001—2005 гг. основной статьей экспорта Азербайджана в страны Содружества были минеральные продукты — 51,4%. Свыше (>K% экспорта Казахстана в эти государства приходилось на нефть и минеральные руды (газ, нефть, каменный уголь и т.д.), а экспорт машин и оборудования составил всего 13,2%.

В Таджикистане и Туркменистане на долю сырьевых продуктов в общем объеме экспорта государств Содружества приходилось соответственно 73,2 и 60,6%. В Украине основной статьей экспорта остаются драгоценные металлы и изделия из них, в Грузии и Молдавии — продовольственное и сельскохозяйственное сырье — соответственно 17,1 и 74,6%. На общем фоне более диверсифицирована структура экспорта Белоруссии, где 34,4% составляют машины, оборудование и средства транспорта, 11,3% — продукция химической промышленности. Основными статьями экспорта государств Содружества в страны остального мира являются топливно-энергетические ресурсы, черные и цветные металлы, минеральные удобрения, пиломатериалы, продукты химической промышленности. Доля машиностроительной продукции и электроники невелика, а ее номенклатура весьма ограничена (см. I ибл. 16.4).

Для стран Центральной Азии основными торговыми партнерами кроме России выступают, как правило, другие государства региона. Так, и торговле Киргизии с государствами Содружества на Белоруссию, Мол-

Таблица 16.-1

**Взаимная торговля Белоруссии, Казахстана, России и Украины в 2005 г.
(в % к общему объему торговли с государствами Содружества)**

Государство Содружества j	Белоруссия	Казахстан 1	Россия	Украина	Другие государства Содружества
Белоруссия					
Экспорт	—	0,1	87,0	10,7	2,2
Импорт	—	—	93,6	5,0	1,4
Казахстан					
Экспорт	0,2	—	69,8	16,8	13,2
Импорт	1,4	—	88,7	14,1	5,8
Россия					
Экспорт	35,8	19,6	—	37,0	7,6
Импорт	33,9	18,3 ¹	—	35,0	12,8
Украина					
Экспорт	4,9	—	80,0	—	12,7
Импорт	5,2	8,0 ¹	65,8	—	21,0

Источник: Содружество независимых государств в 2001—2006 гг. Статистические справочники за соответствующие годы.

давию, Украину и государства Закавказья приходится экспорта — 4,6% и импорта — 4,8%. Для Таджикистана эти показатели составляли соответственно 3,4 и 8,0%. Аналогичная тенденция характерна и для государств Закавказья. Практически отсутствует взаимная торговля между Азербайджаном и Арменией, а основными торговыми партнерами Азербайджана помимо России являются Грузия и Таджикистан, для Армении — Грузия и Украина, для Грузии — Туркменистан, Азербайджан и Армения¹.

На снижение объемов взаимной торговли участников Содружества и выбор ими торговых партнеров влияют и такие факторы, как большие расстояния и высокие железнодорожные тарифы на перевозки. Например, в настоящее время продукция из Казахстана, Киргизии и Узбекистана обходится для Белоруссии в 1,4—1,6 раза больше чем аналогичная продукция из Польши и Германии².

Таким образом, базовые промышленные ресурсы и продовольствие составляют свыше 57—60% внутрирегионального товарооборота государств Содружества. На машины и оборудование приходится 11%, на средства транспорта — 7,5%. Товарная структура торговли внутри С 111

¹ См.: СНГ. 2000—2005 гг. Краткие статистические справочники за эти годы.

² См.: Hoekman B., Messerlin P. Initial Conditions and Incentives for Arab Economic Integration: Can the European Community's Success Be Emulated // World Bank Research Working Paper 2921. October 2002. P. 17.

примерно соответствует структуре товарооборота региональных группировок развивающихся стран, осуществляющих обмен продуктами сельского хозяйства, добывающей промышленности или первичной переработки минерального сырья. Очевидно, что такая структура товарооборота уменьшает взаимосвязь экономик стран Содружества, резко снижает их экономический интерес друг к другу. Это ведет к тому, что нередко они выступают соперниками на одних и тех же рынках. Структурные проблемы товарооборота государств Содружества — прямой результат низкого уровня технологического развития, что и находит свое выражение во внешнеэкономических связях. Другая проблема, серьезно воздействующая на рациональное использование преимуществ огромных внутренних рынков СНГ, — это традиционная политическая недалковидность, оказывающая серьезнейшее воздействие на торгово-экономические связи этой группы стран.

Внутрирегиональная торговля демонстрирует низкую степень интеграции. Рассмотрим так называемый индекс интенсивности региональной торговли. Он рассчитывается следующим образом:

$$T_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{wt}}$$

где X_{ij} — объем экспорта i -й страны в страну j ;

X_{wj} — мировой экспорт в страну j ;

X_{it} — вся сумма экспорта страны i ;

X_{wt} — вся сумма мирового экспорта, демонстрирующая, насколько объем торговли между двумя странами соответствует месту, занимаемому ими в мировой торговле.

При этом выявление двусторонних сочетаний, в которых торговля оказывается ниже предполагаемого уровня, также помогает установить существование значительных барьеров в торговле. Если показатель меньше (больше) единицы, это означает, что торговля между двумя странами ниже (выше), чем это предполагается исходя из места i стран в мировой торговле. Показатели торговли России со всеми странами СНГ (исключая Белоруссию), ниже 1, что показывает низкий ее уровень, не соответствующий возможностям (и потребностям) стран.

16.10. Ключевые индикаторы, характеризующие качество международной торговли

Клишечность международной торговли. Содержание эластичности торговли отражает характер ее воздействия на производство, т.е. на

экономику, ее факторы производства. А поскольку не существует производства товаров и услуг ради самого производства и все произведенные товары и услуги будут реализованы, во всяком случае они производятся для таких целей, следовательно, воздействие торговли на производство всегда было достаточно велико. Другими словами, говоря об эластичности международной торговли, мы подразумеваем уровень, объемы, масштабы этого воздействия.

Анализ данных международной торговли за длительный временной период выявляет ее своеобразную эластичность, суть которой состоит в непрерывно идущем процессе повышения уровня ее воздействия на фактор производства. Отсюда — укрепление функции «смягчения» кризисных спадов в национальных экономиках, которые в большой степени интегрированы в систему мировой экономики. *Эластичность международной торговли — это отношение процентного изменения физического объема экспорта за данный период времени к процентному изменению объема производства.*

В 1990-е гг. и начале XXI в. усиливалась именно эта тенденция — возрастала эластичность фактора международной торговли. Отметим, что в 1970-е гг., особенно в первой половине десятилетия, эластичность международной торговли проявлялась слабее, очевидно отрицая уровень воздействия международной торговли на мировую экономику. Она в тот период в большей степени реагировала на спрос мирового производства, но не было такого мощного, прямого воздействия на ход экономического цикла, которое стало характерным явлением с начала 1990-х гг.

В табл. 16.5 отражается динамика эластичности международной торговли: после сокращения с примерно 1,6% в 1951 — 1970 гг. до 1,3% в 1971 — 1975 гг., 1,1% в 1981 — 1985 гг. и 2,4% в 1986—1992 гг. эластичность международной торговли возросла примерно до 2,9% в 1999—2003 гг. Несмотря на определенные колебания этого показателя за последние годы, данные международной торговли за последний период позволяют утверждать, что этот высокий уровень восприимчивости (эластичности) сохранится и в будущем.

Таблице 16*

Эластичность международной торговли, 1951—2005 гг.

1951-1970 гг.	1971-1975 гг.]	1976-1980 гг.]	1981-1985 гг.;	1986-1992 гг. j	1993-1999 гг.	Гр000—2(K1> ■■
1.... 1.64 J.....	1.30.....]...	1.30	■.... 1,12 [””	..2.37 "2,4 j]	2,45

Источники: IMF. International Financial Statistics 1951—2005; UNCTAD. Handbook in Statistics. 2003-2005. N.Y., Geneva, 2003-2005.

Данные показывают, что в целом индекс эластичности международной торговли повышается, отражая фактор усиления воздействия международной торговли на общее состояние мировой экономики.

Индексы экспортной концентрации. Приводимые ниже данные¹ позволяют, во-первых, сравнить индексы концентрации экспорта между отдельными товарными группами и показать их место; во-вторых, они отражают степень концентрации товаров и товарных групп по отраслям.

1. Индекс Фингера—Крайни на.

а. Внутри, в составе каждой представленной группы стран, они располагаются в соответствии с индексом концентрации на 2001 г.

в. Число экспортируемых (или импортируемых) товаров (на трехзначном уровне SITC) по странам, в этот показатель включены лишь те товары, стоимость которых превышает 100 тыс. долл, или которые вставляют более 0,3% общего объема экспорта (или импорта) страны.

с. Абсолютное отклонение доли страны от общемировой структуры, а именно:

$$C_j^i = \frac{Y \cdot h^{h_i}}{2}$$

I не I_y — доля товара / в общем объеме экспорта (импорта) страны y ,
 hf — доля товара / в общемировом экспорте (импорте).

2. Индекс Херфиндала—Хиршмана.

Индекс Херфиндала—Хиршмана является критерием степени рыночной концентрации. Он был стандартизирован для получения величин от 0 до 1 (максимальная концентрация) в соответствии со следующей формулой:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{239} \left(\frac{x_i}{X}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{239}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{239}}}$$

I не H_j — индекс страны;

X_j — величина экспорта товара /;

$$X = \sum_{i=1}^{239} x_i ;$$

239 — число товаров (на трехзначном уровне МСТК, редакция 2).

¹ См.: UNCTAD Handbook of Statistics. 2003. UN. N.Y., Geneva, 2003. P. 395.

Индекс Херфиндала—Хиршмана с точки зрения сравнительного анализа (страновой аспект) может дать следующий результат:

$$H_j = \frac{\sqrt{\sum_{j=1}^n \left(\frac{x_{ij}}{X_j} \right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}},$$

где H_j — индекс значения концентрации для товара i ;

x_{ij} — стоимость экспорта или импорта для страны j ;

"

$X_j = \sum_{i=1}^n x_{ij}$;

$n = 242$ — максимальное количество отдельных рынков (стран) и период с 1990 по 2001 г.

Значение индекса, близкое к 1, означает высококонцентрированный рынок. Напротив, значения, близкие к 0, отражают более равномерное распределение долей участия на рынке между экспортерами и импортерами.

3. *Индекс структурного изменения экспорта и импорта по отдельным товарам.*

Этот индекс, колеблющийся от 0 до 1, показывает структурное и изменение в торговле конкретным товаром в сравнении с базисным годом (1992 = 0).

Значение индекса, близкое к 1, означает существенное изменение* в составе экспортеров (импортеров). Значения же, близкие к 0, жмонстрируют более высокий уровень «традиционности» рынков за и данный период. Значение рассчитывается следующим образом:

$$I_j = \frac{\sum_{i=1}^n (S_{ij} - A_i)}{2},$$

где I_j — значение индекса структуры для товара i ;

S_{ij} — доля торговли товаром i для страны j в 1992 г.;

S_{4j} — доля торговли товаром i для страны j в данный год.

Приведенные индексы важны при анализе национальной и нинациональной торговли, которая все больше вплетается в тка внешней торговли страны. Значение их трудно переоценить при ;нм анализе различных сегментов глобальной торговли — Континенталмиш

регионально-страновой, двусторонней торговле и т.д. При этом рассмотренные индексы являются наиболее надежными инструментами в структурном анализе торговли, определении уровня концентрации товарных групп и отдельных товаров.

16.11. Всемирная торговая организация

Организация Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ) — Всемирная торговая организация (ВТО). Особую роль в регулировании международной торговли занимала организация *Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ)*, которая действовала с 1947 по 1994 г., когда ее заменила *Всемирная торговая организация (ВТО)*. Членами ГАТТ являлись большинство стран мира: в 2005 г. в ней на разных уровнях состояли 160 стран. Сфера деятельности этой международной организации охватывает более $\frac{4}{5}$ мировой торговли.

ГАТТ была создана на временной основе после Второй мировой войны, в период возникновения различных многосторонних организаций в области международного экономического сотрудничества, в частности бреттон-вудских учреждений, известных сейчас как Всемирный банк и Международный валютный фонд. Первоначально М страны — участницы ГАТТ входили в число 50 стран, принимавших участие в создании проекта устава международной торговой организации (МТО), которая должна была стать специализированным учреждением Организации Объединенных Наций. Устав должен был содержать свод не только положений, регулирующих мировую торговлю, но также и правил, касающихся занятости, соглашений о сырьевых товарах, ограничительной, деловой практики, международных инвестиций и услуг и т.д.

Результатом первого раунда переговоров в рамках ГАТТ стали 45 тыс. тарифных правил, имеющих международный статус, затронувших около $\frac{1}{5}$ мировой торговли (или 10 млрд долл. на конец 1940-х гг.). Эти торговые правила стали известны как Генеральное соглашение о тарифах и торговле и вступили в силу в январе 1948 г.

Вплоть до середины 1960-х гг. около $\frac{2}{3}$ стран — членов ГАТТ находились на ранних этапах экономического развития, и было вполне очевидно, что развивающиеся страны стремятся к присоединению к ГАТТ в качестве полноправных членов этой организации. В результате ложных переговоров в 1965 г. к Генеральному соглашению были допущены новые статьи, поощряющие оказание промышленно развитыми странами помощи развивающимся странам, которая расценива-

лась как «дело сознательных и целенаправленных усилий», согласно резолюции Основного документа сессии ГАТТ. В 1979 г. было принято решение о преференциальном режиме — *режиме всеобщей системы преференций (ВСП)*, в соответствии с которым развивающиеся страны были признаны в качестве постоянного правового фактора мировой торговой системы, причем в определенной «привязке» к своим бывшим метрополиям, занимавшим доминирующие позиции в ГАТТ

Раунды международных торговых переговоров, организованные в рамках ГАТТ. Основной деятельностью ГАТТ—ВТО является подготовка условий и проведение международных торговых переговоров, организация *раундов*, или туров, переговоров (названных по месту их проведения) по заключению, многосторонних соглашений о сокращении таможенных тарифов и смягчений нетарифных барьеров для их участников. По условиям договоров страны могут согласиться на снижение всех тарифных ставок на определенный процент в течение конкретного периода, но не обязательно на одинаковый процент для всех стран. Поскольку количество видов продукции, которыми ведутся переговоры, огромно, то очень трудно вести переговоры по каждому товару отдельно и почти невозможно по каждому товару с каждой страной. Поэтому на переговоры страны представляют определенные товары, которые, по их мнению, являются исключением из их собственных уступок во внешней торговле. Большие сокращения таможенных тарифов в результате переговоров показывают, что все страны стремятся к более свободному товарообмену и что таможенные тарифы, которые представляют собой барьеры, в целом удается преодолевать через труднейшие переговоры и компромиссы.

Основные этапы деятельности ГАТТ обычно связывают с крупными прорывными этапами переговоров и соглашений; это так называемые торговые раунды. Первый, женеvский, раунд переговоров ГАТТ состоялся в 1947 г. Следующими раундами ГАТТ были: Раунд в Аннеси (Аппесу), Верхняя Савойя, Франция (1947); Раунд в Торквэе (Torquay), Австралия (1950—1951); Раунд Диллона (Dillon Round), (1961); Раунд Кеннеди (1964); Токийский раунд (1976—1979); Уругвайский раунд (1991 — 1996); Раунд Дохи, Катар (2001). Каждый из этих раундов в переговорах и решения, принятые в рамках ГАТТ, а с 1995 г. — в ходе конференций в рамках ВТО, имели серьезное значение для мировой торговли, оказывали на нее существенное воздействие и так или иначе способствовали формированию глобальной торговой политики как системы регулирования всемирной торговли, в которой центральным звеном выступала ГАП

НГО¹. Новый раунд торговых переговоров начался с международной конференцией министров торговли стран — участниц ВТО в МИ) 1 г. в Дохе (Катар).

Большинство ранних торговых раундов касались в основном сокращения тарифов, однако на последних раундах начался процесс пересмотра, реинтерпретации или расширения статей самого Генерального соглашения о торговле и тарифах. Раунд Кеннеди закончился достижением согласия о новом антидемпинговом соглашении ГАТТ. По завершении переговоров на Токийском раунде в ноябре 1979 г. был принят крупный пикет тарифных уступок, а также заключен ряд новых соглашений по нетарифным мерам и усовершенствованию правовых рамок ГАТТ. В результате этого сокращения средневзвешенный тариф (изменение среднего тарифа по отношению к фактическим торговым потокам) на готовую продукцию на девяти крупнейших мировых промышленных рынках снизился с 7 до 4,7%, т.е. таможенные сборы уменьшились на 2,3%. Для сравнения: средний уровень таможенных сборов на момент создания ГАТТ в конце 1940-х гг. составлял около 40%².

В ходе Токийского раунда переговоров в рамках ГАТТ был сделан шаг к преодолению сложных нетарифных барьеров, в особенности в следующих пяти конкретных областях:

- промышленных стандартов;
- государственных закупок;
- субсидий и компенсационных пошлин;
- лицензирования;
- таможенной оценки.

В каждой из этих областей участники Токийского раунда согласились принять Кодекс поведения стран — членов ГАТТ.

Принятое Соглашение, или Кодекс поведения, касающееся субсидий и компенсационных пошлин, признает внутренние субсидии в качестве допустимого инструмента политики, применение которого, однако, не должно оказывать отрицательного воздействия на другие страны. Запрещается субсидирование экспорта, за исключением сельскохозяйственной продукции. Это Соглашение предусматривает также процедуры применения компенсационных пошлин против другой страны, если первая считает, что отечественные фирмы понесли неоправданные убытки из-за субсидий правительства другой страны.

¹ См.: United Nations Conference on Trade and Development. Trade and Development Report. 2003. UN. N.Y., Geneva, 2003. P. 47.

² См.: ГАТТ: структура и деятельность. Женева, 1992; Wall Street Journal. 1989. July 21. P. 112.

Так, *кодекс лицензирования* обязывает участников значительно упростить порядок лицензирования и не допускать дискриминации как и зарубежных, так и отечественных фирм. В то же время *кодекс таможенной оценки* предусматривает проведение соответствующих оценок на основе цены СИФ (с.i.f.) или FOB (f.o.b.) — стоимость счета-фактуры с включением или без включения транспортных и страховых расходов при этом запрещается применение некоторых методов оценки, например на основе продажной цены товара в стране-импортере.

Уругвайский раунд ГАТТ — это самые крупные торговые переговоры в 1980—1990-е гг. О важности Уругвайского раунда можно судить, по перечню основных вопросов, обсуждавшихся в ходе заседаний:

- дальнейшее сокращение тарифов;
- нетарифные меры;
- регулирование тропических товаров (в стоимостном выражении они тогда составляли сумму порядка 20 млрд долл.);
- продукция, производимая на базе природных ресурсов;
- текстиль и одежда;
- сельское хозяйство; конкретные статьи ГАТТ;
- защитные оговорки;
- субсидии и компенсационные меры;
- урегулирование споров;
- права на интеллектуальную собственность;
- инвестиционные меры;
- функционирование системы ГАТТ;
- торговля услугами.

Надо отметить, Уругвайский раунд имел огромное значение в области международной торговой политике, привел к крупным сдвигам в направлении либерализации мировой торговли, способствовал росту объемам торгово-экономического сотрудничества между странами и регионами.

Всемирная торговая организация (ВТО) — это универсальный международный механизм, призванный регулировать мировую торговлю. ВТО играет исключительно важную роль в системе МЭО, являясь основным днем проведения глобальной торгово-экономической дипломатии.

В январе 1995 г. ГАТТ окончательно трансформировалась в ВТО. Как всемирная универсальная организация в области регулирования торговли, ВТО имеет устойчивую тенденцию к росту влияния в мире. Ведущие страны мира в основном поддерживают ее важные задачи и функции. Возрастает активность ВТО в переговорах по важнейшим секторам торговли: финансовые потоки, телекоммуникационные услуги, перемещение через границу физических лиц в этих целях и т.д., т.е. в тех областях, где США и другие крупные державы могут не опасться."

конкуренции. Многие члены ВТО выступили за расширение этой организации путем включения в ее состав новых торговых партнеров, в том числе России, чтобы придать ВТО более универсальный характер.

Ныне ВТО, которая стала более влиятельной организацией, чем ранее ГАТТ, является международной организацией по глобальному регулированию международной торговли путем применения эффективных средств, согласования обстоятельств и претворения в жизнь торговых правил. На число членов ВТО приходится более 90% всей мировой торговли, что показывают данные табл. 16.6 (всего в состав новой организации входит 148 стран).

Таблица 16.6

Состав участников ВТО и их место в мировом экспорте, 2005 г.

Регион мира	Число стран-участниц	Число стран, подавших заявление о приеме	Число потенциальных участников
Всего	132 (90,6%)*	31 (8,4%)*	22 (1,0%)*
Из них:			
Африка	41 (1,8%)	4 (0,2%)	8 (0,2%)
Северная и Южная Америка	33 (19,9%)	1 (0,0%)	1 (1,0%)
ЕВР	28 (30,0%)	10 (6,2%)	11 (0,7%)
Азия и СНГ	30 (44,3%)	16 (2,0%)	(-)

В скобках — доля стран в мировом экспорте.

Источники: World Trade Report. 2005. P. 219.

ГАТТ—ВТО: изменение названия или другая организация? ВТО — это и точно же не другая организация по сравнению с ГАТТ, но в то же время речь идет не о простом переименовании. ВТО, согласно Соглашению о создании Всемирной торговой организации, является преемницей ГАТТ, но одновременно расширила круг регулируемых вопросов и объявила о своем намерении решать более сложные и ответственные задачи. Знаменательно и то, что в статье I Соглашения говорится, что «любое членство в ВТО предполагает согласие со всеми результатами Уругвайского раунда ГАТТ без каких-либо исключений»¹.

Сфера действия ВТО. В соответствии с Соглашением ВТО ставит своей основной задачей создавать общие институциональные рамки для торговых отношений между ее членами в вопросах, относящихся к соглашениям и другим правовым документам, включенным в приложение к Соглашению о создании ВТО.

¹ Например, по обязательствам, вытекающим из согласованных правил по торговле импортами гражданской авиации, правительственным закупкам, по молочным продуктам и по говядине.

Соглашения и относящиеся к ним правовые нормы, включенные и приложения 1, 2, 3, составляют неотъемлемую часть данного Соглашения и носят обязательный характер для его членов.

Соглашения и относящиеся к ним правовые нормы, включенные и приложение 4 (многосторонние торговые соглашения с добровольным участием — *Plurilateral Agreements*), представляют собой часть Соглашения только для тех его членов, которые присоединились к указанным соглашениям (договоренностям), и являются обязательными только для них. Они не создают ни обязательств, ни прав для членов, их не принявших.

Функции ВТО. О функциях ВТО говорится в статье II этой организации. ВТО призвана обеспечивать деятельность по применению контролю, реализации и достижению целей Соглашения о создании ВТО и многосторонних соглашений по торговле товарами и услугами а также многосторонних (*Plurilateral*) торговых соглашений с добровольным участием.

Для достижения большей согласованности в проведении глобальной экономической политики ВТО сотрудничает, когда это требуется, с МВФ и МБРР, включая филиальные учреждения последнего. ИИ» обеспечивает возможность переговоров между своими членами по и*» просам их многосторонних торговых отношений, относящимся к лапному Соглашению. ВТО может также предусматривать форум для лаюнейших переговоров между своими членами, касающихся ш многосторонних торговых отношений, а также устанавливать струи \ры для осуществления таких переговоров, в том числе в соответствии ■ решениями Конференции министров торговли стран-участниц ВТ()

Организационная структура ВТО. В соответствии со статьей IV мы* шим органом ВТО является Конференция министров (*Minister, > Conference*) в составе представителей всех членов организации. Она **• зывается не реже одного раза в 2 года. Конференция обладает полном!• чиями принимать решения по вопросам, относящимся ко всем М! юн» сторонним торговым соглашениям, если возникнет соответствующ!и.»•• просьба со стороны какого-либо члена ВТО. При этом Конференсш..... руководствуется процедурой по принятию решений, установленном • Соглашении о создании ВТО и многосторонних торговых соглашению

В периоды между заседаниями Конференции министров ее фут ции выполняет *Генеральный совет (General Council)*. Он формируй — из представителей всех членов ВТО и собирается по мере надобно* ш В функции Генерального совета входят наблюдение на регулярной *■• нове за действием Соглашения и министерских решений, разрешим* споров (*Dispute Settlement Body*), периодический обзор торговой по и* тики (*Trade Policy Review Mechanism*).

Под общим руководством Генерального совета ВТО действуют *Совет по торговле товарами (Goods Council)*, *Совет по торговле услугами (Services Council)* и *Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности*, включая торговлю поддельными товарами (TRIP'S ('ouncil). Каждый из этих органов осуществляет наблюдение за функционированием соответствующих соглашений (приложения 1А — Многосторонние соглашения по торговле товарами; 1В — Генеральное соглашение по торговле услугами — ГАТС; 1С — Соглашение по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность) и может созывать вспомогательные органы, если это потребуется¹.

Одним из основных принципов ВТО является принцип равенства и демократичности. К примеру, если один член ВТО получил возможность использовать тарифную ставку ниже, чем у всех остальных, данная ставка будет предложена всем членам. Данный принцип особого отношения заключается в том, что, если небольшая группа стран заключила договор о взаимодействии, положительный эффект от этого почувствуют все члены организации. В правилах ВТО, касающихся особого подхода, есть исключения, такие, как снижение барьеров по отношению к торговым партнерам в рамках программ поддержки бедных (Фран. Соблюдение принципа особого отношения формирует зону равных тарифов для всех торговых партнеров, для того чтобы страны покупают продукцию у наиболее квалифицированных производителей).

ВТО следует всем соглашениям, принятым ГАТТ. Необходимо отметить, что все эти соглашения имеют подвижный характер и непрерывно совершенствуются подразделениями ВТО в соответствии с процедурами, а также условиями, диктующими необходимость их согласования.

Организация управляется непосредственно ее членами. ВТО не являясь законодательным органом. Всемирная торговая организация дает возможность странам организованно вести переговоры посредством форума. Для принятия решения требуется достижение консенсуса

* и стороны всех стран-участниц, ибо правило большинства голосованием в случае не действует. Одной из приоритетных задач Секретариата ВТО является поддержка проектов стран-участниц, так как они играют на благо либерализации торговли.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция). Эта конвенция была принята в 1980 г. в Вене, и ее обычно называют Венской конвенцией. Положения этой конвенции должны учитываться экспортерами и импортерами всех стран при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи, а для субъектов

¹ См.: *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. Теория, принципы, политика. Т. 2.

стран, присоединившихся к ней, они обязательны. К настоящему времени это около 50 стран, в том числе Белоруссия, Россия и Украина. Любая сделка по купле-продаже во внешней торговле, как, впрочем, и внутри страны, предполагает определенные (экономический, финансовые, материальные, юридические и организационные) обязанности и права сторон. Наиболее существенные из них те, которые фиксируют обязанности продавца (экспортера) и покупателя (импортера) по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя оговаривают порядок платежей и др.

Венская конвенция регламентирует процедуры, связанные с подготовкой, согласованием, оформлением сделки и последующим исполнением. Так, четко определяются порядок, формы и требования к предложению (оферте) о заключении договора купли-продажи (контракта) и условия вступления такого предложения в силу. В этом документе также изложены правила принятия (акцепта) партнером предложения. После проведения необходимой подготовительной работы заключается внешнеторговый контракт купли-продажи. Важно при этом и то обстоятельство, что положения Венской конвенции применяются участниками внешнеторговых операций независимо от того, есть или нет в контракте по сделке ссылки на конвенцию.

Международная конференция в Дохе (Катар, 2001) — новый раунд торговых переговоров (Раунд Дохи). Министры торговли стран — членов НГТ мирной торговой организации (ВТО) приняли в Сингапуре (1996) декларацию, в соответствии с которой ВТО была уполномочена подготовить, всемирную торговую конференцию. Несколько попыток согласовать повестку работы такой конференции оказались неудачными из-за сильных разногласий участников, и лишь в начале нового тысячелетия таким образом конференция была подготовлена. На повестку дня на всесторонних торговых переговорах в Дохе были вынесены следующие вопросы:

- необходимость упрощения торговых процедур в целях дальнейшей либерализации мировой торговли;
- усиление технической поддержки и возможности построения универсальной торговой системы;
- определение предельной возможности открытия национальных рынков с учетом уровня развития страны;
- ограничение протекционизма в сельском хозяйстве;
- необходимость дальнейшего снижения таможенных барьеров в торговле.

Кроме того, был принят План развития международной торговли и (План Дохи), который включил указанные выше положения.

Позже эта конференция стала именоваться как начало Раунда Дохи, поскольку она сформулировала основные долгосрочные задачи в области международной торговли, которые необходимо решать в последующие годы. Уже в ходе этой первой международной конференции по основным вопросам международной торговли, созванной после преобразования ГАТТ в ВТО, обнаружились сильнейшие противоречия между двумя группами стран — развитыми и развивающимися странами. Но свою конкретную форму они в ходе этого Раунда Дохи не получили. Было достигнуто согласие на повестку дня, т.е. сформулированы проблемы, которые необходимо решать в рамках последующих конференций ВТО. В указанном выше Плане Дохи предусмотрена необходимость завершить запланированный этап работы в области устранения препятствий, затрудняющих свободу в мировой торговле на Канкунской конференции в сентябре 2003 г. (Мексика).

Министерская конференция ВТО в Монтеррее (Мексика, 2002). Многие неспециалисты выражали опасения по поводу того, смогут ли прежде всего развивающиеся страны обеспечить выполнение поставленных задач, иначе говоря, располагают ли они достаточными финансовыми средствами для этого. Возможно, эта обеспокоенность способствовала тому, что в качестве подготовки Канкунской конференции была организована Монтеррейская конференция ВТО по вопросам финансирования инвестиционных программ в области международной торговли и подписан «Монтеррейский консенсус». В соответствии с этим документом предусматривалась дополнительная «помощь торговле» со стороны богатых стран; кроме того, также были предусмотрены предложения по введению новых правил ВТО.

«Монтеррейский консенсус», хотя имел слишком общий характер, одержал некоторые важные позитивные положения. Так, в нем отмечено, что включение вопросов, касающихся развития торговли, в повестку Раунда Дохи требует действий со стороны как развитых, так и развивающихся стран. Хотя интересы и приоритеты стран различны, расширение доступа на рынки сельскохозяйственной и промышленной продукции и услуг принесет выгоду очень многим. Фактически из проблем мировой торговли, рассмотренных в Дохе, вопросу открытого доступа на рынок придавалось наибольшее значение в борьбе полностью. С этой точки зрения вопрос о предоставлении льгот развивающимся странам играет особую роль. При этом очевидно, что эти льготы связаны с политикой преференций, которые предоставлены Евросоюзом и США, а также новыми преференциями. Но введение новых преференций — это не решение вопроса, а всего лишь переходный этап к его решению. Ключевое значение для постоянного

расширения экспорта имеет благоприятный инвестиционный климат включающий в себя открытость в торговле. Соответственно, положительный результат от торговой реформы может быть получен в ходе *односторонней* либерализации торговли, которую обязаны проводить страны, руководствуясь решениями повестки Раунда Дохи. Традиционные формы торговых льгот, как заявляют развитые страны, не могут быть основным инструментом, ускоряющим развитие ВТО. Вмеси этого страны должны стремиться использовать взаимные уступки в отношении доступа на рынок других стран. По мнению развитых стран, освобождение развивающихся стран от обязательства соблюдать членские правила ВТО не может служить достижению целей развития.

Принципы, аналогичные регулированию внешней торговли, должны применяться и в выборе политики во внутренней торговле, и в этом случае установленные правила будут стимулировать развитие. Но выполнение правил, как считают в развитых странах, должно основываться на национальных интересах страны. Даже если выгода соглашения очевидна, у бедных стран может не оказаться в наличии ресурсов для проведения его в жизнь немедленно, например по причине того, что есть более важные неотложные нужды. Необходимо проделать большую предварительную работу и создать соответствующую правовую базу. Таким образом, *наиболее плодотворной является новая концепция международной торговли, имеющая в своей основе механизмы, связывающие национальные приоритеты и реальные возможности стран.*

Стимулирование торговли и развития в странах с низким доходом говорилось в «Монтеррейском консенсусе», предполагает активные действия на многих направлениях торгово-экономического развития. Ключевая проблема — расстановка приоритетов в реформировании внутренней политики и повышении конкурентоспособности, которая приобретает все большую остроту по мере понижения торговых барьеров и льгот. Во многих странах с низким доходом предстоит сделать многое, чтобы интегрировать торговые приоритеты в национальную стратегию развития, в частности размещения инвестиций в них.

В «Монтеррейском консенсусе» также было заявлено о необходимости быстро двигаться в сторону открытого доступа всех стран к рынкам товаров и услуг. Особое значение при этом имеет законодательный процесс. В процессе законотворчества нужно применить и подход, который будет учитывать значительные различия между странами. Особенно важно в данный момент обратить внимание на то, что сдерживает развитие торговли, — внутреннюю политику, слаборазвитую инфраструктуру или иные факторы.

Неудачный исход международной конференции ВТО в Канкуне (Мексика, 2003). Как предполагали лидеры ВТО, Канкунская конференция должна была завершиться успешно, с учетом того, что «Монтеррейский консенсус» давал такие надежды. Однако этим надеждам не суждено было сбыться из-за совершенно непримиримых позиций прежде всего двух групп стран — развивающихся и развитых. Основным камнем преткновения оказались три группы вопросов.

Первая группа — это вопросы, которые необходимо решить для свободного движения товаров и капитала в мире, осуществления глобальной инвестиционной деятельности ТНК и ТНБ из развитых стран. Их решение предполагалось осуществить через принятие более либеральной *тарифной системы* как ключевого механизма в либерализации международной торговли. Представители развитых стран предложили участникам конференции соответствующие проекты. Но они оказались отвергнутыми развивающимися странами, которые, в свою очередь, выдвинули альтернативные проекты тарифной системы (подробнее об этом см. ниже).

Вторая группа — это сельскохозяйственная политика стран и политика субсидирования. Развитые страны, упрекая развивающиеся страны в том, что те «поддерживают» аграрный сектор экономики, сами осуществляют массивную помощь своим фермерским хозяйствам, одновременно занимая протекционистские позиции в отношении импорта сельскохозяйственной продукции из этой группы стран. В ходе конференции многие развивающиеся страны поставили вопрос о ликвидации государственных субсидий сельскохозяйственным производителям в развитых странах. Решения этих вопросов найдено не было. 1»пок развивающихся стран (20) во главе с Китаем, Индией, Бразилией и ЮАР выступил против США и ЕС, требуя открыть рынки развитых стран для аграрной продукции из РС.

Третья группа — это вопросы, связанные с государственными субсидиями хлопкопроизводящим компаниям США. Целый ряд стран, в частности Индия и Бразилия, жестко выступили против такой политики Америки.

Американские власти, обвиняя другие страны в государственном кредитовании экспортных отраслей, ежегодно субсидируют американских фермеров — производителей хлопка (100 тыс. долл. субсидий приходится на каждое фермерское хозяйство). Евросоюз также ежегодно выделяет крупные субсидии греческим и испанским хлопковым хозяйствам (700 млн евро). В результате мировые цены на хлопок упа- III н 2000—2005 гг. до самого низкого уровня за последние 30 лет. Это | убительно отражается на хлопкопроизводящих хозяйствах развиваю-

щихся стран. Например, западноафриканские фермеры, будучи не в состоянии конкурировать с хлопкопроизводителями США и Западной Европы, разоряются в массовом порядке. Специалисты говорят о гигантской сумме в 300 млрд долл., ежегодно выделяемых США, Западной Европой и Японией в целях поддержки своих сельскохозяйственных производителей¹. Споры постоянно возникают в отношениях между Севером и Югом и по другим видам продукции сельского хозяйства и животноводства, включая сахар, говядину, тропические культуры т.д. В целом участники конференции из РС сформулировали очевидный тезис: *промышленно развитые страны только тогда выступают за свободу торговли, когда их продукция более конкурентоспособна. В отношении же аграрной продукции, где бедные страны способны конкурировать с Западом, развитые страны проводят жесткий протекционистский курс, прибегая к применению патерналистской политики в отношении отечественных производителей продуктов.*

В таких условиях все большее число стран — членов ВТО теряет веру в деятельность этой организации как инструмента, способного гармонизировать международные торговые противоречия. Они все больше уделяют внимания двусторонним и региональным соглашениям и свободной торговле (*Free Trade Agreements, FTA*), усматривая в них *альтернативу соглашениям ВТО*. В этом контексте следует воспринимать и создание на этой конференции «Группы 20» (*G-20*), учрежденной по инициативе Бразилии, Индии, Китая и ЮАР и поддержанной рядом развивающихся стран.

Гонконгская конференция ВТО в конце 2005 г. также не принесла успеха в преодолении разногласий между развитыми и развивающимися странами в области международной торговли. Основные вопросы которые оказались неразрешимыми, — это, во-первых, аграрная политика, во-вторых, новые подходы к тарифной системе в области международной торговли.

Глобальная тарифная система ВТО. Расчет тарифов. Тарифы рассчитываются на основе информации, полученной из базы данных 11с речней консолидированных тарифов (**CTS**). При этом используют также данные Интегрированной базы данных (**IDB**) ВТО, а так/м Торговой информационно-аналитической системы (**TRAINS**) Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД).

Тарифные параметры для окончательных фиксированных пошлин в отношении стран, пользующихся режимом наибольшего благоприятствования, также базируются на Перечне консолидирован

¹ См.: *International Herald Tribune*. January 2004.

пых тарифов, в которых приводятся окончательные фиксированные пошлины и другая информация, в частности периоды их применения и исходные переговорные права. Отметим, что в начале 2004 г. большинство членов ВТО полностью выполнили свои обязательства в области расчета тарифов. Для некоторых членов ВТО, особенно недавно присоединившихся, предусмотрено выполнение ряда обязательств только к 2010 г. Регулярно обновляемые перечни СТС распространяются на всех членов ВТО и предусматривают все торговые обязательства, включая относящиеся к периоду как до, так и после Уругвайского раунда переговоров ВТО. Тарифные параметры для фиксированных пошлин в настоящее время приводятся по 130 государствам — членам ВТО¹.

Источником тарифных параметров для законодательно установленных пошлин является Интегрированная база данных ВТО (IDB). Эта база, основанная на предоставляемых членами ВТО данных, включает в себя текущие фиксированные пошлины, пошлины, установленные для пользующихся режимом наибольшего благоприятствования стран, и импортную статистику. Она также содержит индекс преференций и стоимостные эквиваленты (AVE) для нестоимостных тарифных позиций, если они предоставлены членами ВТО на добровольной основе. База данных охватывает членов ВТО и присоединившиеся к ней страны, по которым имеется обработанная информация. В каждом случае выбираются данные за последний доступный год.

База данных TRAINS Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) содержит тарифы, нетарифные ограничения и торговую информацию, дополняющие базу IDB по применяемым тарифам в отношении стран — нечленов ВТО, в случае, когда в базу IDB не попали данные от членов ВТО или если данные базы относятся к более позднему периоду, чем сведения ВТО. Информация ЮНКТАД по тарифам собирается из национальных, межгосударственных и других источников, доступных на уровне тарифных позиций.

Первый шаг расчетов (до 2010 г.) заключается в объединении пошлин по всем тарифным позициям до уровня 6-цифровых подзаголовков Гармонизированной системы (ГС), благодаря чему создается общая структура, не подверженная влиянию различных степеней разобщенности тарифов членов ВТО. Для расчета 6-цифровых средних и максимальных значений пошлин ГС использовались только

¹ Государства — члены Европейского союза рассматриваются как одна страна, Швейцария и Лихтенштейн также рассматриваются как одна страна.

стоимостные эквиваленты пошлин, включая список преференций и стоимостных эквивалентах, в тех случаях, если они были предоставлены странами-членами. В отношении фиксированных пошлин в расчете использовались только фиксированные тарифные позиции.

Второй шаг предполагает модернизацию торговли после 2015 г.

Противоречия стран по реорганизации тарифной политики в международной торговле. Различия в подходах либерализации международной торговли в разных группах стран (развитых и развивающихся) проявились в предложениях участников последних конференции ВТО по реорганизации глобальной тарифной политики (тарифной системы). В табл. 16.7 представлены основные из этих предложений участников Канкунской конференции по реорганизации глобальной тарифной системы.

Сопоставительный анализ предложений, сделанных участниками Канкунской конференции и обсуждающихся в подразделениях ВТО, показывает их абсолютную несовместимость. Если европейский «средний тариф» исходит из некоей «средней» величины снижения тарифа к начальной ее величине (действующей), то дифференцы других предложений, особенно в отношении стран с разным уровнем дохода, слишком велика, чтобы имелась возможность для достижения компромисса (см. табл. 16.8).

Специалисты отмечают, что существует ряд вопросов, которые необходимо решить, чтобы окончательно избрать определенную модель модернизации глобальной тарифной системы. В частности, речь идет о следующем:

- резкий отказ от квот по соглашению о текстиле и легкой промышленности делает доступ на рынки развивающихся рынков практически невозможным. Реформы в странах, устанавливающих квоты, должны претерпеть существенные изменения;

- попытки сократить антидемпинговые меры, которые являются разовой защитой, очень важны, если доступ на рынок, обеспечиваемый снижением квот и тарифов, не будет усугублен жесткими антидемпинговыми мерами;

- сельскохозяйственная торговля требует введения шведской модели или подхода, по которому высокие тарифы должны быть значительно снижены, чтобы облегчить продвижение развивающимися стран в мировую торговлю. Выбор формулы и коэффициентов снижения тарифов очень важен.

Многое предстоит еще сделать помимо предложенных инициатив для стран, которые не попали в текущую волну международной иммиграции. Они должны получить возможность участвовать в бо-

Таблица 16.7

Средневзвешенный тариф (процент) для Бразилии, ЕС, Индии и США, подсчитанный по разным методикам

Регион	Тип формулы	Тарифы для экспортеров			
		Средний тариф	Средне-взвешенный тариф для стран с низким доходом	Средне-взвешенный тариф для стран с средним доходом	Стандартное отклонение
Бразилия	Начальный тариф	15,95	14,55	14,00	5,86
	Китайская формула	12,34	11,47	10,17	3,49
	Европейская формула	10,11	9,66	8,14	2,51
	Индийская формула	15,50	14,20	12,28	5,83
	Американская формула	5,04	4,71	4,00	1,20
	Генеральная формула В = 2	15,60	14,20	12,37	5,68
ЕС	Генеральная формула В = 1	13,33	12,17	10,64	4,08
	Начальный тариф	4,18	5,28	3,76	3,72
	Китайская формула	1,85	1,99	1,45	1,14
	Европейская формула	2,06	2,67	1,87	2,02
	Индийская формула	1,94	2,49	1,78	1,77
	Американская формула	1,29	1,73	1,23	1,87
Индия	Генеральная формула В = 2	2,18	2,52	1,80	1,64
	Генеральная формула В = 1	1,56	1,74	1,25	1,08
	Начальный тариф	33,99	28,12	26,71	8,57
	Китайская формула	28,19	24,09	21,98	8,48
	Европейская формула	11,98	11,24	10,82	1,90
	Индийская формула	28,30	24,23	21,96	8,67
США	Американская формула	6,31	5,93	5,71	0,73
	Генеральная формула В = 2	29,40	25,15	22,96	18,14
	Генеральная формула В = 1	23,78	20,99	19,36	5,82
	Начальный тариф	2,70	4,26	3,23	4,53
	Китайская формула	1,40	1,35	1,11	1,14
	Европейская формула	1,76	2,10	1,56	2,20
США	Индийская формула	1,50	1,69	1,25	1,67
	Американская формула	1,00	1,31	0,82	1,80
	Генеральная формула В = 2	1,63	1,75	1,37	1,59
	Генеральная формула В = 1	1,13	1,17	0,95	1,03

Источник: WTO. Global Economic Prospects. 2004. P. 95.

структурированной и лояльной торговой системе. Если эти меры будут приняты совместно с мерами по торговле сельскохозяйственной продукцией, мобильности рабочей силы, а также специальными мерами, разработанными развитыми странами, тогда объявленные цели и задачи Раунда Дохи будут реализованы.

Различия в подходах к либерализации (формулы ЕС, Индии, США, Комитета по торговле при ВТО)

Подход	Базовый уровень (T_0)	Предельный тариф	Бестарифные секторы	Формулы
Китайский	Для развитых стран — фиксированная ставка. Для развивающихся — простая средняя из относительного и предельного тарифов			$T_i = ((A + B) \times AT_0 / ((A + B) + T_0))$ <p>где A — простая средняя T_0; $P = 7\pi/L$ для 2010 г. $i^3 = 3$ для 2010 г. $B = 1$ для 2015 г.</p>
ЕС	Предельная ставка	Относительное значение	Продукция из лесоматериала, j = B ^L + (7Q - B ^L Q) X ((B ^U - 1 -	
		(14.11.2001) части велосипедов, фильмы, B ^L)/(B ⁰ - B ^L Q), где B ^L Q, j	электроника, рыбопродук- в — ниже и выше значение j	
		определенную ставку за	части к автомобилям, драгоценные и полудрагоценные камни, текстиль и одежда	
Индийский	Предельная ставка	Высшее из предельных значений ставки и относительный уровень на	Электроника и электрические! товары, рыба и рыбные изделия, обувь, кожаные изделия, j	
		определенную ставку за	части к автомобилям, драгоценные и полудрагоценные камни, текстиль и одежда	
Американский	Минимальное значение предельной и относительной ставок		Шаг 1: до 2010 г. j Ti = 0!	если $\Gamma_0 < 5\%$; $7^{\wedge} = 8^{\wedge} \times 7Q / (8 + \Gamma_d)$, j если $TQ > 5\%$. Шаг 2: с 2015 г. все тарифы = 0

Подход , Базовый уровень (T_0) _j	Предельный тариф	Бестарифные секторы	Формулы
Комитет по ; Предельная ставка торговле при ВТО	Вдвое увеличенная МФН-ставка (2001 г.). Если она = 0, то предель- ная ставка = 5%		$T_1 = (B \times T_{ca} \times \sqrt{T_0}) / (B \times T_{ca} \times T_0)$ T_a — начальный средний тариф B — коэффициент детерминации

Примечания. При изменении доли экспорта изменяется и его цена. Если, к примеру, изменение доли экспорта повлекло незначительные изменения цены, то в дальнейшем цены будут вновь меняться. Сложно полностью оценить изменения цены, но тем не менее приблизительный индикатор может быть получен путем умножения каждого компонента экспорта на специальный дефлятор и сравнения результатов с первичными экспортными долями. Суть в том, что изменения в доле есть результат изменения объема экспорта. Это означает, что товарные группы в общей массе экспорта сильно взаимосвязаны друг с другом и, соответственно, изменения по ценам на определенный экспортный товар оказывают влияние на весь экспорт страны в тот или иной период.

Источник: WTO. Global Economic Prospects. 2004. P. 97, 98.

Краткая интерпретация пяти предложений по снижению тарифов и их применению:

- Как следует из табл. 16.8, предложенная Китаем швейцарская формула, подстроенная под каждую страну в отдельности, основана на среднем уровне собственных тарифов. После применения формулы все тарифы будут ниже первоначального уровня и в странах с более высокими средними показателями они сокращаются в процентном отношении больше, чем показатели в странах с меньшими тарифами. Страны со «скачущими» ценами в целом сталкиваются с более высоким уровнем снижения тарифов в процентном отношении, потому что максимальные показатели тарифов, которые приводят к росту многообразия, резко сокращаются. В индустриальных странах данная формула относится к применяемым тарифным показателям стран.

- *Предложение ЕС* нацелено на ограничение распределения тарифов путем разделения их на группы и применения более пропорциональных сокращений на тарифы в более высоких группах. Тарифы ниже определенного уровня должны обсуждаться. Так, 2%-ный показатель должен быть снижен до нуля. Предложение определить группы вносится в приложение к предложению. И это является тем предложением, которое мы анализировали.

- *Индийская концепция тарифов* предполагает пропорциональное снижение всех тарифов. Сюда включаются все величины, которые подлежат обсуждению. Пропорциональное сокращение в тарифах развивающихся стран будет составлять $\frac{2}{3}$ от показателей развитых стран. После применения данной формулы тарифы, в три раза превышающие средние показатели, сократятся до показателей в три раза меньше средних. Ставки обязательных тарифов должны использоваться в качестве ставок таможенного тарифа с несвязанными ставками таможенного тарифа; для каждого продукта действующие ставки должны заменяться на наименьшую ставку из базовых ставок в ряду общей применяемой ставки для данного продукта. Для наглядности в приведенной схеме установлено пропорциональное сокращение в размере 50%.

- Согласно *американскому подходу*, все тарифы, облагаемые 5% ставкой и ниже должны быть сведены к нулю. Швейцарская формула с максимальным параметром 0,08 относится ко всем другим тарифам. Применяемые ставки, за исключением связанных ставок таможенного тарифа, в целом используются как основополагающие. Этот подход должен быть введен в действие к 2010 г. со всеми тарифами, сокращенными до нуля к 2015 г.

- *Предложение председателя Комитета ВТО* включает в себя использование швейцарской формулы с максимальным параметром

равным среднему тарифу каждой страны, определенным для положительных и отрицательных показателей параметром B , которые должны обсуждаться. Если тарифная линия не является обязательной, ставка таможенного тарифа должна быть, напротив, обязательной, и в этом случае она должна в два раза превышать применяемую ставку. Следует добавить, что данное предложение ориентировано на сокращение тарифов до нуля в секторах, включающих морепродукты, обувь, кожизделия, детали транспортных средств, текстиль и одежду. В этой первоначальной оценке влияние данных предложений на эти элементы (включение, которых все еще требует обсуждения) еще не было учтено.

Ключевым звеном в любой из этих формул является выбор ставок базовых тарифов. Традиционно система ГАТТ/ВТО использует обязательные ставки как базу для последующих переговоров. Этот подход имеет важное преимущество: если страны убеждены в том, что свяженные ставки таможенного тарифа будут являться основой для будущих переговоров, то эти страны будут считать себя вправе сокращать применяемые ставки, полагая, что данные действия соответствуют их экономическим интересам.

Переговоры, в основе которых лежат связанные ставки таможенных тарифов, являются чистой формой кредита «один на один» в процессе автономной либерализации торговли. Если страна считает необходимым сократить применяемые ею связанные ставки таможенного тарифа уровня, ниже обязательного, она рассчитывает помучить соответствующую выгоду в результате своей внешней торговли с другими странами (на определенный процент). Самая трудная ишача, соответственно, заключается в том, какой вариант реформирования в этой области будет найден в ходе торговых переговоров в рамках ВТО.

Формулы эффективности внешней торговли страны. В соответствии с Системой национальных счетов ООН (СНС ООН) эффективность внешней торговли страны (прибыль или убыток) рассчитывается по следующей формуле:

$$T = (X - M) / P - \{X/P_x - M/m\},$$

где X и M — текущие экспортные и импортные цены;

P_x и P_m — индексы цен на экспорт и импорт;

P — индекс цен, выраженных в определенной валюте. При этом в международных докладах валютой является P_m (наиболее часто используемый показатель), а рекомендуемый год для индексации цен — предшествующий анализируемому периоду. Таким образом, разница

между покупательной способностью экспорта и объемом экспорта выражается формулой:

$$T = X/P_m - X/P_x K$$

При этом следует учитывать одно важное обстоятельство: если снижение экспортных цен сопровождается обесцениванием национальной валюты, реальный эффект от поступления экспортных платежей более предпочтителен в расчетах национальной валюты, даже если эти поступления в долларом эквиваленте ниже в суммарных показателях.

Резюме

A. Выводы в отношении мировой торговли в целом.

- Мировая торговля имеет огромное значение во всех важных сферах жизни и деятельности практически каждого человека. В отличие от прошлого столетия ныне уровень экономического, социального, культурного, информационного общения людей настолько высок, что торговое экономическое взаимодействие людей достигло почти абсолютных значений, что, собственно, и позволяет говорить о *глобализации* мировом торговле. В свою очередь, именно мировая торговля изначально первенствовала как генеральная тенденция, ускорявшая процесс интернационализации факторов производства (производительных сил), способствовавшая региональной и всемирной интеграции мирового хозяйства.

- О гигантских масштабах мировой торговли свидетельствует то, что объемы мировой торговли в последние годы составляют 50% совокупного мирового продукта (ВМП), превышая 20 трлн долл. В отдельные периоды рост мировой торговли обгонял рост (по темпам) мирового продукта (ВМП). Особенно динамично возросли товарные потоки между тремя центрами традиционного капитализма США — Западной Европа — Япония. В основе этого динамизма лежат и рост ТНК и ТНБ с их филиальными компаниями, сети которых способствуют глобализации мировой торговли. Китай превратился и мощную торгово-экономическую державу, которая осуществляет агрессивную торговую экспансию в глобальном масштабе.

- Между торговлей и макроэкономической деятельностью, а также между торговлей и макроэкономической политикой существуют важ

ные связи. Должно ли государство с помощью, например, торговой, а не какой-либо другой политики стремиться сократить дефицит текущего торгового баланса? Исторически любое правительство всегда было склонно применять торговые ограничения для восстановления равновесия платежного баланса. Может ли правительство выбрать наиболее оптимальное направление политики для достижения данной цели?

Еще один круг соответствующих вопросов касается движений капитала. Поскольку приток иностранного капитала облегчает финансирование дефицита текущего торгового баланса, это может косвенно оказать воздействие на границы торговой политики и даже само ее проведение. Должно ли правительство создавать условия для облегчения притока иностранного капитала или необходимо полагаться только на внутренние источники финансирования? В чем заключается интерес государства к иностранному капиталу как к источнику финансирования дефицита текущего торгового баланса? В чем преимущества более открытых рынков капитала как политики выбора для поддержания внешнего равновесия?

Б. Региональный аспект мировой торговли.

• Многие страны в последние десятилетия предпринимали меры, чтобы расширить торговые преимущества путем изменения качества и количества ресурсов, вовлекаемых в производство, направления усилий в отрасли, где можно использовать приобретенные преимущества. Целесообразность таких подходов подтверждается примером экономических и торговых успехов Японии, Тайваня и Южной Кореи, несмотря на серьезные трудности, которые возникли в этих странах (кроме Тайваня) в последний период. Южная Корея, Малайзия и Таиланд за очень короткое время превратились из бедных сельскохозяйственных стран в чистых экспортеров важнейших готовых изделий.

• Успехам внешней торговли содействовало проведение активной государственной политики по выявлению ключевых секторов экономики и услуг, что способствовало формированию экспортоориентированию отраслей экономики. Правительства также осуществили крупные капиталовложения в науку и образование с целью повышения квалификации работающих, в научно-исследовательские работы и технологические разработки, что способствовало в конечном счете росту конкурентоспособности товаров их стран на мировых рынках.

В. Противоречивые тенденции.

Отмечено развитие целого ряда противоречивых процессов и тенденций в мировой торговле. К ним, в частности, относятся следующие:

• Одновременное развитие двух процессов — свободы торговли и рост протекционизма. Последний развивается в условиях ухудшения

экономической ситуации отдельных стран и связан с их стремлением обеспечить преимущественные позиции для отечественных товаропроизводителей.

- По мере развития экономики возрастает эффективность размещения многоотраслевого производства в ограниченном пространстве, и производство внутри страны во многих случаях позволяет заменить!» внешнюю торговлю. Методы гибкого мелкосерийного производства с использованием робототехники дают возможность даже небольшим странам эффективно производить многие товары для внутреннего потребления, исключая необходимость их импорта (Скандинавские страны, Швейцария, Голландия).

- В промышленно развитых странах доля услуг растет быстрее, чем товаров, как в производстве, так и в потреблении, следовательно, торговля товарами может постепенно занять менее важную роль, чем это представляется сегодня. В том же направлении развивается и целый ряд производственных процессов, например такие быстро развивающиеся отрасли услуг, как жилищное строительство и общественное питание, которые не занимают важного места во внешней торговле. Поэтому доля внешней торговли товарами и услугами в общем объеме производства и потребления постепенно снижается.

- Движение в сторону многоцелевых производственных предприятий уже привело к быстрому росту международного бизнеса в форме прямых инвестиций при снижении значения торговли. Не случайно американские фирмы в других странах в последние годы удерживают свою долю мирового рынка значительно надежнее, чем американская продукция, поступающая в эти страны, поскольку они все больше обслуживают иностранные рынки, используя свои зарубежные производственные подразделения. Одновременно многие неамериканские фирмы в значительных масштабах обслуживают американский рынок, используя свои производственные подразделения, расположенные в США. Такой рост мобильности компаний, вероятнее всего, обусловлен различиями между конкурентоспособностью национальных компаний и конкурентоспособностью компаний, имеющих свои главные штаб-квартиры в этих странах.

Г. Теории торговли.

- Изложенное выше требует хорошо представлять основные теории торговли, поскольку их содержание и последствия их использования помогают определить, какую конкурентоспособную продукцию можно производить в определенном регионе, где компания может организовать эффективное производство данной продукции, будет ли государством вмешиваться в свободный торговый обмен между странами и т.д.

• В одних теориях торговли рассматривается вопрос о том, что произойдет с мировой торговлей при отсутствии государственного вмешательства в торговый обмен для достижения определенных национальных целей. Можно выделить следующие теории торговли:

меркантилистская теория торговли исходила из принципа активного торгового баланса страны (вывозить больше, чем ввозить) для обеспечения притока золота. Неомеркантилистские теории также настраивают на достижение активного торгового баланса, но их главной задачей при этом является достижение социальных и политических целей, а не только обеспечение торгового баланса.

• Классики, в том числе А. Смит, разработали теорию абсолютного преимущества, которая утверждает, что потребители повысят свое благосостояние, если смогут приобретать товары по более низкой цене, чем произведенные в их родной стране. К. Маркс развил эту теорию, показав стимулы торгово-промышленных компаний, которые выводят свои операции за границы своих стран из-за более высокой нормы прибыли.

• Теория абсолютного преимущества исходит из посылки, что страна может производить товары более эффективно благодаря естественному (наличие сырья, благоприятный климат и т.д.) или приобретенному (передовые технологии, квалифицированная рабочая сила) преимуществу.

• Теория торговли, основанная на размере страны, исходит из того, что, поскольку страны с большими земельными пространствами располагают, как правило, разнообразными климатическими условиями и природными ресурсами, они способны к большей самообеспеченности, чем малые страны. Одновременно их производственные центры находятся на большем расстоянии от других стран, тем самым увеличиваются их транспортные издержки во внешней торговле.

• Теория относительного преимущества основывается на посылке, что общий объем производства может быть расширен благодаря внешней торговле даже в том случае, если одна страна обладает абсолютным преимуществом в производстве некоторой продукции.

• Теория соотношения факторов производства исходит из того, что соотношения доли земли, трудовых ресурсов и капитала как факторов производства обуславливают их сравнительную стоимость. Эти издержки, в свою очередь, определяют, какие товары страна сможет производить более эффективно и производительно, с наибольшей выгодой.

• Теория жизненного цикла товара покоится на идее, что многие ютовые изделия будут сначала производиться в странах, где эти товары были разработаны. Прежде всего это промышленно развитые стра-

ны (причем на США в последние годы приходится максимальная их доля). В течение жизненного цикла товара его производство стремится к большей капиталоемкости и перемещается в другие, менее развитые страны, постепенно снижая торговую прибыль (монопольную), и, наконец, их производство переносится в развивающиеся страны, где они продолжают долгие годы приносить прибыли.

- Теория «подобия стран» исходит из идеи, что большая доля объема внешней торговли приходится на торговлю готовыми изделиями между промышленно развитыми странами, поскольку в них имеются *схожие сегменты рынков*.

- Современные теории международной торговли базируются на либеральных идеях неоклассического направления — монетарных концепциях макроэкономики. Они обосновывают необходимость полного отстранения любых форм государственного вмешательства¹, которые должны быть заменены правилами ВТО и иными международными торговыми соглашениями.

- При всем разнообразии теорий торговли существует одна общая особенность, свойственная всем теориям торговли, которая состоит в том, что они рассматривают выгоды и издержки мировой торговли на *уровне стран*, в то время как торговые решения принимаются на *уровне фирмы*. Фирмы могут заниматься поиском возможностей внешней торговли, чтобы использовать избыточные мощности, снизить издержки производства или распределить риск. Но в равной мере они могут и не участвовать во внешнеэкономической деятельности по разным причинам (в том числе из-за незнания рынка, возможностей повышенного риска и т.д.).

Д. Экономически отсталые страны.

Менее развитые страны ищут экспортные рынки в развитых странах для своих готовых изделий, но утверждают, что действующие таможенные тарифы на их продукцию являются слишком высокими, что часто соответствует истине в тех формах, как она им представляется, поскольку в этих странах издержки на производство таких товаров деформированы: труд дешев, но стоимость материалов, сырья энергии слишком велика.

- К мерам, регулирующим торговлю, прямо воздействующим на цены и опосредованно на количество товаров, относятся таможенные тарифы, субсидии, законодательство о минимальных ценах, произвольная таможенная оценка и специальные сборы, а также *квотирование, правила о преимущественном приобретении товаров местной промышленности, лицензирование, валютный контроль, произвольно установленные стандарты*, административные проволочки и требования бартерного обмена. Все это инструментарий, связанные с торг

ным регулированием, находящиеся в постоянной динамике, в зависимости от изменений самой торговой политики.

- Всемирная торговая организация (ВТО), являющаяся преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), представляет собой организацию, регулирующую международную торговлю, проводящую переговоры, посредством которых страны на многосторонней основе сокращают торговые барьеры и упрощают механизмы мировой торговли. В то же время имеющийся опыт показывает, что на пути дальнейшей либерализации торговли на глобальной основе остаются большие препятствия.

В этой связи разработка международной торговой стратегии в определенной степени будет иллюстрировать, получают ли участники мировой торговли выгоды от либерализации или мировое сообщество окажется бессильным противодействовать регионализму, ведущему в конечном счете к новым разновидностям торговых войн и протекционизму.

Е. Новые капиталистические страны.

Внешняя торговля для стран с переходной экономикой остается слабым звеном в их макроэкономической политике. Это особенно касается участников СНГ, которые откровенно игнорируют органические преимущества, обусловленные их естественными взаимосвязями производства, однотипностью машинно-технического парка, подготовкой специалистов, условиями труда и быта наемной рабочей силы.

- Общий спад производства, в частности выпуска экспортных товаров, введение экспортного контроля, дезорганизация платежной системы являлись основными причинами сокращения объемов внешней торговли и межгосударственного торгового обмена. Новый рост взаимной торговли между участниками СНГ начался в начале XXI в. и ныне растет достаточно динамично.

- Россия и другие экспортеры нефти и сырья более пяти лет имеют крупные положительные сальдо от внешней торговли, что дает потенциальные возможности для решения структурных проблем и задач по повышению уровня жизни населения. Надо отметить, что торговля между странами — участницами СНГ непрерывно сокращается вследствие ослабления торгово-экономических связей этих стран, что не представляется объективно положительной тенденцией.

- Несомненно, происходит адаптация внешнеэкономических связей ряда стран СНГ на мировых рынках товаров и услуг, условия которых для этих государств все еще представляют собой новое поле деятельности. Очевидно и то, что ожидать в ближайшие годы существенного увеличения доли поставляемой на внешние рынки готовой машинотехнической продукции из зоны СНГ нереально в силу общей экономической

ситуации в этих странах, за исключением нефти и стратегического сырья. Скорее всего, можно ожидать, что произойдет определенная стабилизация торговых позиций рассматриваемой группы стран на мировых рынках на существующем довольно низком уровне, т.е. в той нише, на которой уже закрепились вывозимые из них товары (сырье).

• Многие страны мира, особенно развивающиеся страны, ожидали многого от торговых переговоров нового раунда в Дохе, начавшегося в 2001 г. Эта группа бедных государств осуществила либерализацию своих торговых режимов в ожидании перемен, как следствие торговых переговоров с развитыми странами. Темпы проведения либерализации в этих странах часто превышали темпы либерализации торговли развитых стран. После двух десятилетий либерализации, однако, развивающиеся страны все еще ожидают позитивных результатов от деятельности ВТО.

• Различия в торговом развитии между государствами объясняются во многом видом торговли, которой занимаются те или иные государства. Товары и услуги с добавленной стоимостью, особенно если для их производства были использованы высокие технологии и высококвалифицированный персонал, могут значительно увеличивать торговую прибыль, как это продемонстрировали некоторые восточноазиатские государства. Уровень нищеты в этих странах сократился на 40% в 1990-х гг., а ВВП на душу населения утроился за прошлые два десятилетия. С другой стороны, находится товарное производство, которое подвержено колебанию цен и влиянию внешних факторов. Среднюю позицию занимает трудоемкое производство, продукты которого, несмотря на свою конкурентоспособность, имеют низкую добавочную стоимость.

Наибольшую прибыль от торговли получили страны, которые сделали акцент на экспорте услуг, что помогло им значительно сократить уровень нищеты. Согласно исследованию ЮНКТАД, подготовленному для конференции в Сан-Паулу в 2004 г., на долю услуг в 2004 г. приходится приблизительно 50% ВВП в развивающихся странах, по сравнению с 68% в развитых странах; торговля услугами составляет 16% торговли в этих странах и 23% глобального экспорта услуг. В сфере услуг сегодня создается приблизительно половина всех рабочих мест. В то же время на долю наименее развитых стран приходится бесконечно малый процент (0,4%) экспорта услуг, что значительно меньше их импорта (1%). Они, как и большинство развивающихся стран, являются чистыми импортерами услуг. Единственный способ преодолеть этот разрыв — увеличить экспорт услуг. Для наименее развитых стран имеет смысл развивать трудоемкие услуги, главным образом посредством временного перемещения рабочей силы: это так называе

мый «Способ 4» согласно Общему соглашению о торговле услугами (ГАТС). Актуальные проблемы развития торговли вынесены на всемирную торговую повестку, и это является значительным вкладом РС и достижение одной из *целей в области развития в новом тысячелетии*, а именно в создании «открытой, равноправной, предсказуемой и справедливой многосторонней торговой и финансовой системы», как это провозглашено Генеральной Ассамблеей ООН.

Контрольные вопросы

1. Понятие международной торговли. «Внешняя торговля» и «международная торговля» — в чем отличие этих понятий? Почему международная торговля имеет огромное значение во всех важных сферах жизни и деятельности практически каждого человека?
2. Дайте определение международной торговой системы. Как вы понимаете термин «равновесие в мировой торговой системе»?
3. Что лежит в основе динамичного возрастания товарных потоков между тремя центрами традиционного капитализма: США — Западная Европа — Япония? Какова роль ТНК и их филиальных компаний в процессе глобализации мировой торговли?
4. Теории международной торговли.
5. В чем сущность современных либерально-монетаристских теорий международной торговли? Как в этих концепциях проявляются связи между макроэкономической политикой и международной торговлей?
6. Осуществите анализ торговых позиций США, Евросоюза, Японии, основных торгово-экономических союзов в регионах мира (Азия, Латинская Америка, Африка, Восточная Европа). Сравните основные показатели торговли, выявите тенденции. Рассмотрите проблему огромного торгового дефицита США, причины «двойного дефицита».
7. Каковы особенности торговых отношений: а) между Японией и Западной Европой; б) между Японией, Австралией и Новой Зеландией; в) между Россией и развитыми странами мира?
8. Выявите связи между ростом международной торговли и движением мирового делового цикла.
9. Какую политику проводили страны в последние десятилетия и какие предпринимали меры, чтобы расширить торговые преимущества путем изменения качества и количества ресурсов, вовлекаемых в производство?
10. Каким образом Южная Корея, Малайзия и Таиланд за короткий период времени из бедных сельскохозяйственных стран превратились в чистых экспортёров важнейших готовых изделий? В чем особенности торговой позиции Китая в мире?

11. Какие меры применяются в целях регулирования внешней и международной торговли?

12. Что такое ВТО? Почему ВТО играет выдающуюся роль в международной торговле? Покажите, что ВТО, являющееся преемницей ГАТТ, представляет универсальную организацию, регулирующую мировую торговлю.

13. В международно-экономической тематике в связи с Раундом Дохи используется понятие «сингапурские вопросы», что это за вопросы и обсуждались ли они в ходе последних конференций и переговоров по вопросам торговли?

14. Торговые переговоры в Женеве в 2004—2005 гг. По каким вопросам достигнут успех и заключены соглашения? Перспективы окончания Раунда Дохи.

Темы рефератов

1. Понятие и содержание международной торговли.
2. Внешнеэкономические связи, платежный баланс и международная торговля.
3. Современные теории международной торговли.
4. Сущность и содержание международной торговой политики.
5. Всемирная торговая организация, основные задачи, эволюция, торговые раунды.
6. Международная торговая конференция в Дохе (Катар, 2001) — начало нового раунда международных торговых переговоров. Динамика и результаты последующих конференций ВТО.

ГЛАВА 17

Деловой и туристский секторы в современной международной торговле

17.1. Деловые услуги

Понятие и содержание деловых услуг. Деловые услуги (включая иностранный туризм) в сфере международной торговли по своей природе непосредственно не связаны с самой торговлей товарами. Развитие их вызвано усложнением механизмов международного обмена, внедрением в эту сферу новейших достижений науки и техники, прежде всего современных информационных технологий, требующих включения в обеспечивающие структуры и различных знаний, и специалистов в области этих знаний. Другой фактор — стремление все большего числа людей выезжать за пределы своей страны с целью отдыха (и, возможно, при этом делового общения).

Здесь необходимо дать краткое теоретическое пояснение. Одна из главных задач, которую ставят перед собой ученые и специалисты в области различных проблем макроэкономики, состоит в прогнозировании совокупного внешнеторгового оборота страны, т.е. суммарного объема товаров и услуг, которыми данная страна обменивается с другими странами мира. Основное значение при этом имеет общий объем скупки продукции местного производства иностранными резидентами и продукции иностранного производства местными резидентами. Это объясняется тем, что такие торговые операции, вместе взятые, влияют на совокупный объем внутриэкономических расходов и тем самым на общий объем производства и уровень занятости. Большинство услуг, за исключением некоторых крупных секторов, таких, как грузовые перевозки, туризм и строительство, ранее не считались «предметами торговли», и при анализе национального дохода и платежного баланса под торговлей понималась в основном торговля товарами. Однако в последние годы к «предметам торговли» стали отно-

сечь все большее число услуг, объем торговли которыми возрос в международном товарообороте.

Многие из этих услуг можно отнести к категории «деловые услуги». Они включают группу разнородных видов деятельности, в которую входят услуги в области связи, разработка программного обеспечения, управление базами данных, компьютерные услуги, предоставление в платное пользование запатентованной информации или разработок, услуги по ведению бухгалтерского учета, инженерно-строительные услуги, юридические услуги, консультирование по вопросам управления и по техническим вопросам. С бурным развитием техники связи и расширением круга стран, идущих по пути либерализации своей торговой политики, рынки различных видов услуг фактически вышли за пределы национальных границ и в некоторых случаях стали глобальными. Так, относительно новые виды деятельности «века информации» оказывают весьма заметное влияние на рост торговли деловыми услугами — практически такое же, как и на рост торговли промышленными товарами.

Становление развитого мирового рынка товаров и его насыщенность способствовали росту спроса на услуги, который, в свою очередь, вызвал интенсивное развитие международного рынка услуг. Таким образом, *услуга — это действие (или поведение) определенной потребительской стоимости, выражающееся в полезном эффекте, который удовлетворяет человеческую потребность в момент реализации потребительской стоимости.* Услуга оказывается либо в вещной (товарной), либо в не вещной форме реализации. Этим двум способам производства услуг соответствуют два вида самих услуг.

• *К первому виду* относятся такие услуги, которые опосредуются вещно, связаны с потребительскими товарами. Оказание такого рода услуг с точки зрения содержания мало чем отличается от трудового процесса; в частности, в нем присутствуют все пять элементов труда: средства труда, предмет труда, технология, организация и сам труд как целесообразная деятельность человека. В результате такого рода услуги вполне можно обозначить как *материальные*.

• *Второй вид услуг* — это услуги, действие которых направлено непосредственно на человека или условия, в которых он находится; эти услуги *не связаны* с материальными продуктами, а само их производство органически неотделимо от потребления.

Специфической отраслью услуг является международный туризм, который имеет выраженную тенденцию к динамическому развитию, хотя и сильно колеблется под влиянием определенных общественно значимых событий (стихийные бедствия, террористические акты, региональные войны и вооруженные конфликты).

17.2. Рост торговли деловыми услугами:
развитые страны - основные экспортеры

Причины роста деловых услуг. Продажа услуг за рубежом является не единственным (и зачастую не самым распространенным) способом предоставления услуг резидентами одной страны резидентам другой страны. Во многих секторах более распространено предоставление услуг через созданные в других странах филиалы компаний, как, например, в случае предоставления розничных банковских услуг филиалом иностранного банка. Фактически основным способом обеспечения присутствия на зарубежных рынках деловых услуг, которые когда-то носили «местный характер», являются прямые инвестиции. Однако в последнее время все больше возрастает роль торговли услугами. Очевидно, существует связь между интенсивным торгово-экономическим развитием конкретной страны, повышением ее роли в международных экономических отношениях, ростом ее коэффициента интернационализации и резким ростом (увеличением) объема международных услуг этой страны, увеличением числа международных путешествий из этой страны (и в страну).

Вместе с тем базовые показатели международной торговли не свидетельствуют о заметном росте торговли услугами¹. В 2002 г. общий объем торговли всеми видами услуг в стоимостном выражении составлял 24% от объема торговли товарами. Это соотношение было практически таким же, как и в 1970 г., когда оно составляло 21%. В отдельные периоды этот показатель снижался: в 1980 г. объем торговли услугами составлял 19% объема торговли товарами, хотя следует отметить, что в результате небывало высокого уровня цен на нефть в том году указанное соотношение было искусственно занижено. * *

¹ Статистическая классификация и данные о международной торговле услугами и товарами, используемые в настоящей главе, в основном взяты изданных Международного империального фонда (МВФ), рассчитанных на основе показателя статистики платежных балансов. Насколько это возможно, данные рассчитаны в соответствии с руководящими знаниями, изложенными в пересмотренном «Руководстве по составлению платежного баланса» (шанса) (Balance of Payments Manual, 5th ed. Washington, D.C. IMF, 1993). На его основе М ИФ ежемесячно (начиная с декабря 1995 г.) подготавливает электронную версию статистического ежегодника по платежным балансам (Balance of Payments Statistical Yearbook), данные касаются стоимостного объема экспорта и охватывают выборку из 86 стран, по которым имеются данные за весь период по пяти основным категориям услуг, включенным в таблицы и диаграммы. Используются также данные ЮНКТАД и ЭКОСОС за соответствующие годы (последние изданные работы, в которых содержится материал по теме главы). Все эти материалы включены в используемый в работе «Обзор мирового экономического и социального развития» за соответствующие годы.

Относительная устойчивость доли услуг в международной торговле объясняется различиями в темпах роста стоимостного объема торговли основными видами услуг за последние 25 лет. В стоимостном выражении объем транспортных услуг в международной торговле рос более низкими темпами, чем в среднем объем торговли всеми товарами и услугами в 1970—1980, 1980—1990 и 1991—2005 гг. Действительно, в указанный период произошло резкое падение средней стоимости транспортных услуг.

Одним, хотя и приблизительным, показателем служит относительное снижение соотношения стоимостного объема данных услуг и объема торговли товарами: 9% — в 1970 г., 8% — в 1980 г., около 7% — в 1995 г. и 6,5% — в 2005 г. Это явилось отчасти отражением технического прогресса и *эффекта масштаба*, что стало возможным благодаря использованию новых технических средств (таких, как насыпные или наливные грузовые суда, супертанкеры, контейнерные перевозки), а также снижению себестоимости пассажирских перевозок.

Исследования показывают, что в 1970—1980-е гг. рост денежных поступлений от туризма происходил медленнее, чем средний рост торговли товарами и услугами в целом. Ситуация изменилась с конца 1980—1990-х гг. и в первые годы XXI в., когда поступления стали увеличиваться относительно более высокими темпами. (Статья «Путешествия» в случае учета на основе платежного баланса или «Туризм» и Системе национальных счетов включает расходы в «экспортирующей» стране временно находящихся в ней иностранных граждан¹). По-видимому, этот рост отчасти объясняется тем, что у все большей числа людей стали появляться возможности путешествовать, а также увеличивается число деловых поездок, связанных с расширением транснациональной деятельности корпораций.

Формы деловых услуг. Услуги предоставляются в самых разных формах: например, в связи с продажей товара или независимо от нее, непосредственно конечному пользователю или через посредников; при условии, чтобы продавец и покупатель находились в одном месте или на расстоянии; в виде отдельной услуги или в рамках комплексного обслуживания. Кроме того, глобальные структуры индустрии информационных услуг постоянно претерпевают значительные изменения, происходит сближение технологий, используемых при оказании различных услуг (например, цифровые сигналы применяются для передачи голоса, видеоизображения и данных), ми-

¹ См.: System of National Accounts, 1993. United Nations publication. Sales №. I/97/XVII. 4; World Bank, 2004.

приводит к возникновению большого количества новых сервисных компаний; среди существующих компаний происходят слияния, вертикальная интеграция и диверсификация. Быстро развиваются услуги строительные и транспортные, в области коммуникаций, страховом бизнесе, роялти и в области финансов. Хотя основной объем деловых услуг, как отмечалось выше, приходится на развитые страны, в развивающихся странах происходит быстрый рост их объема, отражающий процесс динамичного экономического роста в развивающихся регионах мира, особенно под влиянием ТНК и процессов региональной интеграции.

Наиболее динамичной категорией деловых услуг являются *информационные услуги и связь, разработка средств программного обеспечения, компьютерные услуги и обработка данных*. Общемировые расходы на информационные услуги в 2002 г. оценивались в 550 млрд долл.¹, что отражает успехи в развитии информационных технологий и их применение в рамках широкого круга деловых операций. Кроме того, международная торговля этими услугами значительно активизировалась в результате расширения возможностей по передаче функций оказания этих услуг внешним подрядчиком (т.е. их приобретение у независимых поставщиков) и роста спроса на услуги, связанные с реорганизацией и техническим перевооружением промышленности.

Масштабы деловых услуг и их структура. В отличие от туризма и транспортных перевозок *деловые услуги являются единственной крупной категорией реализуемых услуг*, в которой объем международных продаж рос более высокими темпами, чем совокупный стоимостный объем торговли товарами и услугами как в 1970-е гг., так и в последующий период, особенно в 1990-е гг. К середине 1990-х гг. эта группа услуг превратилась в крупнейшую категорию торговли услугами, на которую приходилось 43% совокупного объема, а общая стоимость жспорта достигла почти 500 млрд долл.

В развитых и развивающихся странах торговля деловыми услугами и 1980—1990-е гг. росла опережающими темпами по сравнению с другими услугами и с торговлей товарами. Так, в развитых странах в 1970—2005 гг. доля торговли деловыми услугами в общем объеме экспорта услуг практически удвоилась, а в развивающихся странах — увеличилась с $I/5$ до V_3 (см. табл. 17.1).

Данные табл. 17.1 иллюстрируют быстрое увеличение деловых услуг в последние десятилетия и в то же время дают представление об их

¹ См.: U.S. Global Trade Outlook. 2003. Washington, D.C., 2003.

Таблица 17.1

**Структура мирового экспорта услуг, 1970 и 2005 гг.
(в % от общего объема торговли услугами)**

Вид (форма) услуг	1970 г.			2005 г.		
	Все страны	Развитые страны	Развивающиеся страны	Все страны	Развитые страны	Развивающиеся страны
Транспортные *перевозки	35,1	36,3	23,1	23,0	23,3	23,2
Туризм (путешествия)	27,0	25,8	37,7	32,8	38,5	37,3
Деловые услуги	27,0	28,6	19,8	38,8	44,1	30,0
Государственные услуги	10,9	9,7	20,0	5,4	4,1	4,6
Услуги, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* В основном расходы правительств (или международных организаций) в других странах (например, на содержание посольств или консульств).

Источники: ООН/ДЭСИАП, на основе данных МВФ (выборка по 86 странам), UNCTAD. Trade and Development Report. 2003. N.Y., Geneva, 2005. P. 133.

структуре (транспортные перевозки, туризм, собственно деловые услуги, государственные услуги).

Экспорт деловых услуг осуществляется главным образом развитыми странами, на которые в 2002 г. приходилось около 90% всего объема торговли ими. В семерку крупнейших в мире поставщиком услуг входят (в порядке убывания): Соединенные Штаты, Нидерланды, Франция, Япония, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Германия и Италия. На их долю приходится $\frac{2}{3}$ мирового экспорта деловых услуг. Крупнейшим экспортером являются США, объем экспорта которых в 1997 г. составлял более 95 млрд долл. Экспорт Франции и Нидерландов также был весьма значительным и составлял соответственно 77 млрд и (>.x млрд долл.

Развитые страны являются также крупнейшими мировыми покупателями деловых услуг, и на протяжении прошлого десятилетия объем их экспорта ежегодно превышал объем импорта на 25—40 млрд долл. Этот уровень сохранился и в первые годы XXI в. Из семи крупнейших экспортеров Соединенные Штаты Америки, Великобритания, Франция и Нидерланды являются нетто-экспортерами, Испания, Германия, Италия и Япония — нетто-импортерами. Это, конечно, не означает, что страны первой группы всегда представляют собой более

конкурентоспособных поставщиков данных услуг, поскольку альтернативой экспорта услуг является их предоставление путем осуществления прямых инвестиций. Отмеченная особенность — это, скорее всего, отражение того, что, каковы бы ни были причины, страны первой группы являются нетто-экспортерами, а второй — нетто-импортерами в торговле услугами.

Международная торговля в сфере услуг возросла в 2002 г., в то время как в 2001 г. был сильнейший спад, явившийся следствием атаки международных террористов на Америку 11 сентября. В некоторых развивающихся странах (например, Малайзии и Таиланде) доходы от международного туризма составили 6—7% от объема ВВП. Несмирная туристская организация зафиксировала в 2000 г. 700 млн туристов (путешественников). Трагические события 11 сентября ЛИП г. обозначили резкий спад зарубежных путешествий, этот спад справедливо рассматривается как первый кризис в этой области после Второй мировой войны. Кризис продолжался, однако, всего 1 месяца, и к концу зимы 2002 г. наблюдалось восстановление количества путешествий.

Новая террористическая атака в октябре 2002 г. (на острове Бали, Индонезия) не привела к существенному снижению объема путешествий. Мощный удар по туризму в Юго-Восточной Азии нанес гигантский вал цунами, обрушившийся на целую группу стран этого региона и докатившийся до берегов Восточной Азии 26 декабря 2004 г.

В 2002 г. объем туристских услуг в целом возрос на 3%. В Азиатско-Тихоокеанском регионе он увеличился на 8%, на Среднем Востоке — на 11 %. Туризм в Европе и в странах Африки южнее Сахары удержался на уровне 2001 г., но на Ближнем Востоке, в Северной и Южной Америке значительно сократился. Согласно прогнозам Всемирной туристской организации (ВТО), в 2003 г. произошел определенный рост туристских услуг. Однако на него повлияли и такие факторы, как (настрое распространение заболеваний атипичной пневмонией (SARS), способствовавшее сокращению туристов в Азиатско-Тихоокеанском регионе¹.

Несмотря на скромные объемы оказываемых услуг (по физической стоимости), услуги развивающихся стран в целом росли более высокими темпами по сравнению с ростом услуг в развитых странах. При этом основной вклад в расширение экспорта деловых услуг развивающихся стран внесли динамично развивающиеся страны Восточной и Юго-Восточной Азии, где экспорт в долларовом выраже-

¹ См.: UNCTAD. Trade and Development Report. N.Y., Geneva, 2003. P. 42.

нии ежегодно увеличивался почти на 12%, что значительно выше соответствующего показателя по Латинской Америке (4%) и Африке (2%). Однако со второй половины 1990-х и в Африке, и в Латинской Америке услуги росли более быстрыми темпами (14%). В число 30 стран, занимающих ведущие места в мировой торговле деловыми услугами, входят 11 развивающихся стран, в том числе пять азиатских: Республика Корея, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины. В 2002 г. на их долю пришлось почти половина всего экспорта деловых услуг из развивающихся стран. По этому показателю к ним стали приближаться Китай и Индия, доля которых в деловых услугах возрастает быстро. Эти страны (кроме Китая) и пострадали от стихии 26 декабря 2004 г.

Ведущее положение в этой сфере традиционно занимал Сингапур, где объем экспорта деловых услуг составлял почти 14 млрд долл., а положительное сальдо в торговле ими — свыше 5 млрд долл. В то же время Республика Корея, Малайзия и Таиланд являлись крупными импортерами деловых услуг с постоянным дефицитом в торговле. Отметим, что в последние годы (2003—2005) ситуация изменилась и в этой группе стран.

17.3. Деловые услуги в странах развивающегося мира

В целом ряде развивающихся стран, особенно в группе азиатских государств, в том числе Китае и Индии, рост деловых услуг РС составил в 2002 г. около 75 млрд долл., что меньше объема экспорта одних США (270 млрд долл.).

Большинство развивающихся стран не располагают необходимыми кадрами, научно-исследовательским и опытно-конструкторским потенциалом, а также современной информационной инфраструктурой для обеспечения конкурентоспособности в предоставлении этого рода услуг. В 1990-е гг. дефицит торговли деловыми услугами развивающихся стран в целом составлял ежегодно 3—8 млрд долл. Крупнейшими нетто-получателями поступлений от экспорта деловых услуг в 1980—1990-е гг. были Сингапур, Турция и Филиппины. В 2000 г. экспорт составил соответственно 7,5 млрд, 5,7 млрд и 32 млрд долл., и то время как Бразилия, Таиланд и ряд стран — экспортеров нефти были относительно крупными нетто-импортерами (у каждой из этих стран дефицит в торговле деловыми услугами составлял по меньшему мере 1 млрд долл.). Причем в последней группе стран главное место в импорте услуг занимали услуги, связанные с добычей и переработкой

нефти и строительством¹. В 2001—2005 гг. эти параметры торговли претерпели существенные изменения.

17.4. Особенности международной торговли услугами

Международная торговля услугами по сравнению с торговлей товарами имеет следующие особенности:

- регулируется не на границе, а внутри страны соответствующими положениями внутреннего законодательства. Отсутствие или наличие факта пересечения услугой границы не может выступать критерием экспорта услуги (равно как и валюта, в которой эта услуга оплачивается);
- услуги не подлежат хранению. Они производятся и одновременно потребляются. Поэтому большинство видов услуг базируется на прямых контрактах между их производителями и потребителями;
- производство и реализация услуг имеют большую государственную защиту, чем сфера материального производства и торговли. Транспорт, связь, финансовые и страховые услуги, наука, образование, здравоохранение во многих странах находятся в полной или частичной собственности государства или под строгим его контролем;
- международная торговля услугами находится в тесной взаимосвязи с торговлей товарами и оказывает на нее большое воздействие;
- не все виды услуг, в отличие от товаров, могут являться предметом торговли. Услуги, поступающие преимущественно в личное потребление, не могут быть вовлечены в международный хозяйственный оборот.

Виды международных услуг. В условиях огромного насыщения международного рынка товарной массой и усиления на нем конкуренции важное значение приобрели услуги для предпринимательства, менеджмент, аудит, инжиниринг, лизинг, франчайзинг и др. Современный международный рынок услуг предоставляет широкий ассортимент услуг прежде всего по содействию в управленческой деятельности (менеджменте). Предметом экспортно-импортных опе- * *

¹ Разница между ежегодным положительным сальдо в торговле деловыми услугами и размере 30—45 млрд долл, у развитых стран и отрицательным сальдо в 3—8 млрд долл, у развивающихся стран свидетельствует о том, что данные являются неполными. Отсутствует полная информация об импорте деловых услуг развивающимися странами, а также только частично учтены данные о значительном чистом импорте стран с переходной экономикой (они не включены в базу данных, используемую в настоящей главе). Данные об экспорте деловых услуг в мире в целом также, по-видимому, занижены, поскольку в них не учитывается должным образом объем операций между филиалами одной и той же компании в разных странах.

раций является также купля-продажа результатов интеллектуальной деятельности: лицензий, ноу-хау, патентов, программ для ЭВМ и т.п. Без передачи титула собственности осуществляется подряд, т.е. сделка на выполнение определенной работы по заданию заказчика. Предметом подряда обычно являются геолого-разведочные, проектно-изыскательные, строительные и монтажные работы, реконструкция и модернизация промышленных и иных объектов. Для реализации особо крупных проектов в области услуг фирмы объединяются к консорциумы.

17.5. Транспортные услуги, связанные с обслуживанием внешней торговли

Содержание. Ранее указывалось, что внешнеторговые связи требуют интенсивного развития услуг транспорта, связи, информационного обмена, рекламы и т.п. Например, транспорт обеспечивает перемещение товаров (грузов) и людей (пассажиров) между двумя и более странами. В зависимости от вида транспорта, используемого в перевозках, различают морские, речные, воздушные, железнодорожные и автомобильные сообщения.

Известно, что международные сообщения бывают прямыми и комбинированными. Прямые международные сообщения обслуживают одним видом транспорта, комбинированные (или смешанные) — двумя и более видами транспорта. Комбинированные перевозки грузом и людей могут быть оформлены одним транспортным документом, прикрывающим все участвующие в них виды транспорта. Такие перевозки иногда называются прямыми смешанными перевозками.

При этом товар при помощи средств перевозки перемещается с места его производства до пункта потребления. Транспорт как бы *щит* должен процесс производства товара в пределах сферы обращения, *в* добавляя к его первоначальной стоимости (цене) стоимость (цену) *прон* введенной транспортной продукции во время перемещения.

Наиболее универсальным и эффективным средством доставки больших объемов грузов на дальние расстояния является *морской транспорт*. На этот вид транспорта приходится более 80% объем *»* международной торговли.

Для морских, а также авиаперевозок используется коносамент.

Коносамент (фр. *connaissement*, англ. *bill of lading*, В/Л) представляет собой ценную бумагу, которая выражает право собственности *»* конкретный указанный в ней товар. В морских перевозках это *трап**

иортный документ, содержащий условия договора морской перевозки, держатель которого получает право распоряжаться грузом. Понятие коносамента, его необходимые реквизиты, условия составления определены в *Кодексе торгового мореплавания*. Коносамент выдается перевозчиком отправителю после приема груза и удостоверяет факт заключения договора. Он выдается на любой груз независимо от того, каким образом осуществляется перевозка — с предоставлением всего судна, отдельных судовых помещений или без такого условия.

По коносаменту доставка товаров по воде осуществляется в соответствии с Гагскими правилами, содержащимися в международной Конвенции об унификации условий коносаментов от 25 августа 1924 г., гели не применяется какое-либо иное государственное право. Коносамент бывает линейным, чартерным, береговым, бортовым.

В *линейном коносаменте* излагается воля отправителя, направленная на заключение договора перевозки груза.

Чартерный коносамент выдается в подтверждение приема груза, перевозимого на основании чартера. Чартер — это договор фрахтования, i.e. соглашение о найме судна для выполнения рейса или на определенное время. В то же время чартерный коносамент не служит документом ия оформления договора морской перевозки, так как в этом случае заключается отдельный договор на фрахт судна в форме чартера.

Международная торговая практика применяет различные типы базисных условий поставки товаров, которые призваны учитывать фанспортный фактор во внешнеторговой цене. Систематизацией базисных условий договоров купли-продажи ведает Международная юрговая палата. Последнее издание правил по толкованию базисных условий вышло в 1990 г. под названием *Инкотермс-90 (INCOTERMS-Щ)*. В этих правилах понятия и термины классифицированы по 1 группам:

- *группа E* включает условия EXW, согласно которым покупатель получает готовый к отгрузке товар на складе (заводе) продавца;

- *группа F* включает условия, согласно которым продавец обязан поставить товар до транспортных средств, указанных покупателем (условия FCA, FAS, FOB);

- *группа C* включает условия, предусматривающие, что продавец молжен заключить договор перевозки, однако не несет риска потери ими повреждения товаров и дополнительных расходов, связанных с событиями, возникающими после отгрузки или отправки товаров ((FR, CIF, CPT, CIP);

- *группа D* включает условия, согласно которым продавец несет все риски и затраты, связанные с доставкой груза в пункт назначения

(DAF, DES, DEQ, DDU и DDP). Ниже изложены основные терминологические группы Правил (табл. 17.2).

Таблица 17.2

Термины, включенные в Инкотермс-90

Группа	I Код условия	Условие
E	EXW	Франко-завод
F	FCA	Франко-перевозчик
	FAS	Свободно вдоль борта судна
	FOB	Свободно на борту судна
C	CFR	Стоимость и фрахт
	CIF	Стоимость, страхование и фрахт
	CPT	Перевозка оплачена до...
	CIP	Перевозка и страхование оплачены до...
D	DAF	Поставка до границы
	DES	Поставка с судна
	DEQ	Поставка с причала
	DDU	Поставка без оплаты пошлины
	DDP	Поставка с оплатой пошлины

Знание приведенных терминов, их усвоение — это самый первичный уровень в общих знаниях специалиста, занимающегося международными перевозками товаров.

Понятие. Как видно из изложенного материала, *транспортные услуги* — это специфический товар международной торговли. Международные транспортные услуги продаются и покупаются на международных транспортных рынках. Цены транспортных услуг и другие условия их предоставления в одних случаях являются предметом переговоров между заинтересованными сторонами; в других случаях они устанавливаются самими источниками права.

Логистический подход. Эффективность транспортных перевозок во многом определяется логистическим подходом к ним. *Логистика* (ш англ, logistics — логика) — это определение наиболее эффективных методов коммерческой деятельности, прежде всего через организацию товародвижения. Известно, что в настоящее время формируются и глобальная европейская транспортная система. Международные транспортные коридоры прокладываются с таким условием, чтобы

исключить параллельные грузопотоки, которые могут подрвать экономическую жизнедеятельность уже действующих цепочек. В Европе нее чаще проводят грань между мультимодальными и смешанными перевозками. *Мультимодальные перевозки* — это перевозки, связанные с перемещением модулей; при этом груз упакован в контейнеры, и «пакеты» на поддонах или трейлерах. Происходит процесс динамичного переплетения разных форм, видов и систем передвижения грузов и грузопотоков.

17.6. Услуги в области информации

Несовозрастающую роль в мировых товарных и финансовых потоках играет международный информационный обмен.

Международный информационный обмен — это передача и получение информационных продуктов и оказание информационных услуг одной стране через государственную границу другой страны. В 1996 г. был принят Закон РФ «Об участии в международном информационном обмене».

Объектами международного информационного обмена являются документированная информация, информационные ресурсы, информационные продукты, информационные услуги, средства международного информационного обмена.

- *Документированная информация* — это документ, т.е. зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать. Она делится на массовую и конфиденциальную. Массовая информация предназначена для неограниченного круга лиц. Это печатные, аудио-, аудиовизуальные и другие сообщения и материалы. Конфиденциальная информация предназначена для ограниченного круга лиц.

- *Информационные ресурсы* представляют собой отдельные документы и отдельные массивы документов, документы и массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах и т.п.).

- *Информационные продукты (или продукция)* — это документированная информация, подготовленная в соответствии с потребностями пользователей и предназначенная или применяемая для удовлетворения потребителей-пользователей.

- *Информационные услуги* — это действия субъектов (собственников и владельцев) по обеспечению пользователей информационными продуктами.

• Средства международного информационного обмена представляют собой информационные системы, сети и сети связи, используемые при международном информационном обмене.

Интернет. Интернет с его глобальной сетью реально превратился в ведущее направление развития информационных и рекламных услуг. Эта сеть дает возможность:

• организовать рекламу продукции и товара на международном уровне;

• организовать рекламу фирмы с целью привлечения партнеров;

• рекламировать проекты для привлечения инвесторов;

• организовать систему заказов продаваемого товара;

• организовать оперативное взаимодействие с торговыми представителями с помощью электронной почты и прямого доступа к информационным ресурсам партнеров и т.д.;

• заказать товар и доставку груза;

• выбрать поставщика транспортных экспедиторских услуг.

Определение. Интернет представляет собой совокупность соединенных между собой информационных серверов-компьютеров, на которых хранится различная информация, и самих пользователей информации. В основном эта информация доступна через технологию «Всемирная паутина» — *World Wide Web* (сокращенно — *WWW*, и т.д. *WEB*). Такое название эта технология получила потому, что каждый пользователь может свободно переключаться с одного сервера на другой независимо от географического местоположения сервера, как бы «опутывая» Землю паутиной своих переходов.

Сервер (от *англ.* *serve* — обслуживать) — это представительство фирмы в сети Интернет.

Любая фирма может легко создать собственный WEB-узел со своим дизайном и представлением информации в необходимом объеме. Для эффективной работы в сети пропускная способность катим должна быть не менее 64 Кбит/с.

Информационные серверы специализируются на концентрации определенных видов информации. Поэтому серверы имеют круг своих клиентов, которые просматривают информацию. Обычно описание каждого сервера включено в специальные глобальные поисковые системы, поэтому, когда пользователь ищет (по ключевым словам) необходимые для него информационные серверы в Интернете, ему выдается список таких серверов. Имеются серверы с высокой мочаемостью пользователями с определенными специальными именами. Есть и малоизвестные серверы с невысокими популярное и и посещаемостью.

В предпринимательстве при формировании маркетинговой политики и организации рекламы необходимо учитывать, на каком сервере будет размещаться реклама. Для этой цели находят серверы, специализирующиеся на информации в области бизнеса. Практикуется ряд приемов рекламы в Интернете, в частности рассылка коммерческих предложений через систему так называемых телеконференций, прямая рассылка по электронной почте и др. Предложение организовать WWW-сервер «под ключ» на территории заказчика означает предоставление канала Интернета, серверное программное и аппаратное обеспечение. При этом масштабы представительства в сети могут быть различными. Фирмы, предоставляющие свой сервер, как правило, предлагают различные варианты размещения информации. Ими могут быть:

- *визитная картонка*. Это небольшая WWW-страница с основной информацией о фирме и ее деятельности, характере и типе предоставляемых услуг. Обычно WWW-страница сопровождается ссылкой на электронный адрес, по которому любое лицо может сразу связаться с контактным лицом и выяснить нужные подробности;

- *дерево WWW-страниц*. В сети размещается целое дерево WWW-страниц, взаимосвязанных текстовыми и графическими ссылками, иначе говоря, создается виртуальный сервер.

Ценность сети Интернет заключается прежде всего в возможности коммуникации в режиме реального времени с любым информационным источником. Информация является ценной только тогда, когда она доходит до нужного адресата в нужное время. Поэтому для функционирования сети Интернет особое значение имеют элементы инфраструктуры, т.е. те ресурсы и система, которые позволяют пользователю в конечном итоге получить необходимую ему информацию и от которых зависит качество сети Интернет. К указанным ресурсам прежде всего следует отнести систему адресации в Интернете, точки обмена графиком. *Трафик* (от *англ.* traffic — движение, количество радиопрограмм и т.п.) — это информация, передаваемая по сети.

К новым видам внешнеэкономических связей относятся *международные услуги аудиторов*. В мире функционирует более 50 глобальных международных бухгалтерских сетей (NAF). Членами NAF являются и российские аудиторские компании: «Аудит-Ажур» (входит в ассоциацию Maoris Rowland International); МКД ("входит в Pannell Kerr-Forster); «Петро-Балт-Аудит» ("входит в Alliot Pirson International) и др. В российских аудиторских фирм, вошедших в NAF, значительно расширились объемы услуг, предоставляемых клиентам, и повысилось их качество.

Крупнейшим поставщиком информационных услуг являются Соединенные Штаты Америки: в 2004 г. их доля на международном рынке составила около 50%, что больше доли всех западноевропейских стран, вместе взятых (34%). США лидируют в технологическом отношении и предлагают широкий ассортимент изделий, которые в большинстве случаев уже апробированы на емком и разнообразном внутреннем рынке страны. Преимуществом их также является преобладание в мире английского языка, доступного для большинства клиентов. Экспорт Соединенными Штатами Америки услуг в области связи, компьютерных услуг и услуг, связанных с базами данных, за исключением поставок зарубежным филиалам, в 1990—2002 гг. ежегодно увеличивался примерно на 10% и в 2002 г. составил 12 млрд долл.¹ Основными импортерами являются европейские страны и Япония, несмотря на то что европейские страны конкурентоспособны в различных сегментах этого рынка и сами внедрились на рынки других регионов.

В области этих услуг существует большой разрыв между развитыми и развивающимися странами с точки зрения квалификации персонала и развития технологии. Информационные услуги во многих развивающихся странах все еще находятся в зачаточном состоянии, и большинство основных компонентов импортируется из развитых стран. Однако по мере расширения использования компьютеров и совершенствования инфраструктуры связи спрос на услуги быстро растет: и в среднем на 10—15% ежегодно.

Услуги по связи. Услуги по связи занимают особенно важное место на информационном рынке. Как на международном, так и на внутренних рынках многих стран предоставление этих услуг традиционно отличалось менее острой конкуренцией в том смысле, что взимаемая с польвателя плата, особенно в случае телефонной связи, включает помимо покрытия расходов на предоставление услуг значительную дифференцированную экономическую ренту. В соответствии со сложившейся практикой плата за международное соединение для внутренней системы услуг навливается национальными властями (государственными компаниями электросвязи или национальными регламентирующими органами), в результате чего тарифы на телефонные переговоры между одной страной и какими-либо двумя другими странами при использовании сходного оборудования могут значительно различаться, несмотря на то что эти страны находятся на одинаковом расстоянии от первой.

Общая сумма дохода развитых стран от продажи государственных услуг по связи в 2003 г., по разным оценкам, варьировалась от 900 млрд

¹ См.: Survey of Current Business. September 2003.

до 1,5 трлн долл. На Соединенные Штаты в 2003 г. приходилось более 40% общей суммы доходов. Главным компонентом услуг по связи являются услуги телефонной связи, однако в последние годы очень динамично развиваются новые виды услуг, такие, как кабельное телевидение, услуги «за дополнительную плату» (включая разнообразные специализированные услуги, к которым можно получить доступ через обычную телефонную сеть или через специальную передающую сеть), передача данных и радиотелефонная связь. Ожидается, что сближение технологий, как и политика продолжения дерегулирования, приведет к обострению конкуренции, стимулированию роста и значительному развитию рынка услуг по связи. В последние годы усиливается процесс роста числа альянсов, заключаемых между фирмами, которые специализируются в предоставлении различных компонентов этих услуг в разных странах, в том числе в России, Украине и др.

Среди развивающихся стран наибольшим динамизмом в секторе связи отличается регион *Восточной и Юго-Восточной Азии*. Доходы от экспорта в ряде стран этого региона в прошедшем десятилетии росли весьма высокими темпами, несмотря на изначально низкий уровень. В 1990-е гг. и в начале XXI столетия быстро увеличивались доходы Китая от услуг по международной связи (более чем на 60%), а также Индии (рост на 40%). Многие развивающиеся страны устанавливают системы цифровой связи, а некоторые из них, располагающие необходимой технологической базой и квалифицированными кадрами, способны перейти к внедрению более сложных в техническом отношении систем. Однако, учитывая высокую стоимость создания мощной сети связи, компании развивающихся стран вступают в стратегические союзы с компаниями развитых стран в целях обеспечения доступа к глобальным сетям связи. Опыт азиатских стран не типичен. В частности, в странах Африки сектор связи еще находится на ранней стадии развития, хотя и здесь уже начинают принимать меры по укреплению инфраструктуры связи и подключению внутренних систем к мировым сетям.

Программное обеспечение компьютеров. С ростом числа подключенных персональных компьютеров к сетям и с применением новых технологий в других отраслях производства быстро увеличивается спрос на средства программного обеспечения. Поскольку совместимость различных систем становится все более сложной, часть компаний переориентируют свою деятельность с компьютерной техники на услуги и области программного обеспечения. Рост спроса также стимулируется глобальным подъемом экономики.

Программное обеспечение — это одна из наиболее запутанных областей международной торговли, занимающая промежуточное поло-

жение между товарами и услугами. Программа, написанная специально для иностранного пользователя, однозначно представляет собой экспортируемую услугу, а пакеты программного обеспечения, в массовых количествах предлагаемые на рынке, по своему характеру скорее походят на товар и зачастую учитываются в качестве такого в торговом балансе. Но поскольку стоимость пакета программного обеспечения значительно превосходит его цену как материального продукта в силу того, что по своей природе он является интеллектуальной собственностью, более справедливо относить его к категории экспортируемых услуг¹.

Мировые поступления от продажи пакетов программного обеспечения в первые годы XXI столетия увеличивались ежегодно более чем на 17% и в 2002 г. достигли 160 млрд долл.² Основным поставщиком программного обеспечения на мировой рынок являются США, на долю которых приходится около 75% мирового объема торговли пакетами программного обеспечения.

Объем зарубежных продаж в 2003 г. оценивался в 56 млрд долл., тогда как закупки у иностранных продавцов составляли всего 21 млрд долл. Доли Западной Европы и Японии остаются незначительными, но конкуренция усиливается. Это ведет к существенному снижению цен на программное обеспечение.

Индустрия производства средств программного обеспечения в ряде динамично развивающихся стран Азии (включая Гонконг, Индию, Китай, Южную Корею, Сингапур, китайскую провинцию Тайвань и Филиппины) и некоторых странах Латинской Америки (Аргентине, Бразилии, Мексике) отличалась в последнее десятилетие довольно высокими темпами роста, несмотря на весьма слабую исходную базу. Однако производство средств программного обеспечения в этих странах остается относительно незначительным по объему, хотя некоторые из них стали довольно крупными производителями вычислительного оборудования. Наиболее сложные средства программного обеспечения эти страны вынуждены импортировать. Страны Латинской Америки, такие, как Аргентина, Бразилия и Мексика, пытаются создать современную информационную индустрию и немало преуспели в этой области. Однако производимые ими средства программного обеспечения предназначались главным образом для применения

¹ Фактически программное обеспечение не продается, а предоставляется покупателю в пользование на условиях лицензий, о чем ясно сообщается на конвертах с дискетами, тамти пакета программного обеспечения.

² Данные предоставлены Министерством торговли Соединенных Штатов в мае июне 2003 г. (U.S. Global Trade Outlook. 2003. Washington, D.C., 2003).

в менее сложных областях, таких, как административное управление и бухгалтерский учет. Во многих странах Африки персональные компьютеры появились только в последнее время, и, хотя некоторые послепродажные услуги предоставляются, объем услуг в области программного обеспечения, как правило, незначителен.

Одним из заметных событий прошлого десятилетия стал быстрый рост экспорта трудоемких компьютерных услуг, включая ввод данных и программирование, в ряде развивающихся стран, в том числе в Бразилии, Индии, Китае, Мексике и на Филиппинах. Это явилось отражением резкого увеличения спроса на подобные услуги в результате перехода многих компаний к практике приобретения таких услуг у внешних поставщиков и нехватки специалистов в развитых странах. В качестве примера можно привести Индию, в которой быстро растет внутреннее производство и экспорт средств программного обеспечения. Так, в 2001/02 финансовом году объем внутренних продаж средств программного обеспечения в Индии увеличился на 44% и составил 57 млрд индийских рупий; экспорт средств программного обеспечения вырос на 40% и возрос в денежном выражении более чем /ю 1,3 млрд долл. Располагая высококвалифицированными специалистами в области компьютерных технологий, заработная плата которых составляет менее $\frac{1}{5}$ заработной платы специалистов из развитых стран, Индия может обладать высокой конкурентоспособностью в данном секторе, где затраты на рабочую силу являются основным компонентом совокупных производственных издержек. Правительство Индии также стимулирует приток иностранных инвестиций и экспорт. Таким образом, индийская индустрия средств программного обеспечения переживает период быстрого перехода от обработки данных, основывающейся на использовании дешевого труда, к более сложным проектам разработки программного обеспечения. Для того чтобы воспользоваться этими возможностями, все большее число иностранных фирм перемещают свое производство в Индию и другие страны, находящиеся в аналогичном положении.

17.7. Иные услуги

Помимо динамично развивающихся услуг «века информации» ведется также активная международная торговля более традиционными видами деловых услуг. Одними из них являются инженерно-строительные услуги, предоставление которых требует сочетания двух различных видов людских ресурсов: высококвалифицированных специ-

алистов и полуквалифицированной рабочей силы¹. Поэтому международные компании, занимающиеся подрядными работами, нередко функционируют в форме смешанных предприятий с участием фирм развитых и развивающихся стран.

В той части этого вида услуг, которая сопряжена с работой высококвалифицированных специалистов (например, инженеры-консультанты), доминирующее положение на рынке занимают развитые страны. Судя по доходам 225 ведущих компаний, еще в середине 1990-х гг. на развитые страны приходилось 89% общего объема доходов от международного строительства в размере 92 млрд долл. Среди них лидировала Япония (20%), далее следуют США, Франция, Великобритания и Германия (16, 13, 12 и 11% соответственно)². Подобная расстановка сил сохраняется и в начале XXI столетия, за исключением того, что Япония стала занимать третье место, на первое место выдвинулись США, на второе — Германия. В более широком сравнении на первом месте находится Евросоюз, на который приходится более 47% всего строительного рынка (на 2003 г.)³.

Между развитыми странами существует жесткая конкуренция, Среди развивающихся стран крупным экспортером стал Китай, обладающий конкурентоспособностью в области осуществления трудоемких проектов. В 1994 г. его доходы составили почти 3 млрд долл, сумму, сопоставимую с доходами крупнейшего экспортера — Южной Кореи. В последующие годы, очевидно, масштабы этой деятельности возрастали, хотя точных данных мы не имеем. Одновременно повышается техническая сложность предоставляемых Китаем услуг.

Среди региональных рынков развивающихся стран наиболее динамичным является рынок Восточной и Юго-Восточной Азии. Подрядное строительство в этом регионе варьирует от осуществления инфраструктурных проектов (таких, как строительство электростанций и транспортных систем) до сооружения химических предприятий, нефтеперерабатывающих заводов, других производственных мощностей обрабатывающей промышленности и крупных зданий. Страны региона приобретают ключевые строительные услуги у транснациональных компаний, что объясняется недостаточным уровнем квалификации мсс

¹ Деятельность полуквалифицированных рабочих часто учитывают не как деловые услуги, а как экспорт рабочей силы, трансферты мигрантов или переводы заработков платы из-за рубежа — в зависимости от продолжительности пребывания рабочего и границей и его статуса в стране. Это еще один фактор, усложняющий интерпретацию предоставляемых данных о международной торговле деловыми услугами.

² См.: Engineering-News Record. August 1995. P. 36.

³ См.: Engineering-News Record. April 2004.

пых специалистов и нехваткой финансовых ресурсов; однако некоторые из этих стран, как отмечалось выше, также экспортируют строительные услуги. В странах Африки к югу от Сахары из-за отсутствия квалифицированных специалистов, некачественного оборудования, низкого уровня технологии, нехватки финансовых средств и ограниченности инвалютных запасов местные консультативные и инжиниринговые услуги в основном неконкурентоспособны на международном уровне, и основная часть консультационных проектов осуществляется европейскими консультантами¹. Эта тенденция была отмечена также специалистами международных исследований в XXI столетии, посвященных этому региону². Что касается других компонентов деловых услуг, таких, как юридические услуги, услуги по ведению бухгалтерского учета, медицинские услуги, теле- и радиовещание, кинематография и реклама, то осуществление трансграничных операций сдерживает наличие нормативных барьеров — от ограничений в отношении уровня квалификации, который должен иметь иностранный поставщик для получения разрешения на предоставление услуг в какой-либо стране, до полного запрета на оказание таких услуг по соображениям национальной безопасности, охраны здоровья населения и защиты культуры. В то же время технологические барьеры на пути оказания этих услуг значительно снизились, в том числе благодаря развитию информационных технологий, поэтому и торговля этими услугами заметно расширяется.

Определяющие факторы в торговле деловыми услугами. Рост международной торговли деловыми услугами является неотъемлемой частью роста доли услуг в экономической деятельности во всем мире. В 1970 г. на услуги (включая строительство) приходилось 55% совокупного валового продукта развитых и развивающихся стран. К 1990 г. эта доля увеличилась до 65%, причем практически исключительно за счет увеличения категории услуг, являющихся объектом международной торговли. К концу 1990-х гг. она составила 72—73% в развитых странах мира; приблизительно на этом уровне она находится в первые годы XXI столетия³. Хотя значение услуг больше повысилось в развитых

¹ См.: *Ikiara G.K., Nyangena W.N., Muriira M.A. Services in Kenya // UNCTAD.*

< nordinated African Programme of Assistance on Services. August 1994. P. 3—34.

² См.: *Asouzu A. International Commercial Arbitration and African States.* Cambridge University Press, 2001.

³ Другими словами, доли строительства, оптовой и розничной торговли в валовом внутреннем продукте (ВВП) остались практически неизменными (около 5,5 и 18,5% соответственно), а доля транспорта и связи увеличилась лишь на половину процентного пункта (примерно до 5,5%); в то же время доля «прочих услуг» выросла с 26,5 до почти 10% ВВП (по оценкам отдела макроэкономики ООН/ДЭСИАП).

странах, этот рост также сильно затронул и развивающиеся страны. Повышение роли услуг связано не только с ростом спроса на услуги со стороны потребителей, сопровождающимся повышением доходов, но и с увеличением спроса со стороны компаний на услуги производителей. Кроме того, экономия материалов и уменьшение размера изделий способствовали увеличению удельного компонента услуг в выпускаемой промышленной продукции. Помимо этих общих факторов существуют и другие конкретные моменты, определяющие динамичное развитие международной торговли деловыми услугами.

17.8. Туристский сектор в международной торговле

Понятие международного туризма. Международный туризм как специфическая отрасль услуг, связи с международным перемещением людей или путешествиями. Эта сфера деятельности представляет собой специфическую категорию международной торговли, разновидность торговых услуг. В этом секторе международной торговли, а именно в секторе международных путешествий, происходит наиболее быстрый рост, который стимулируется увеличением дискреционных доходов, сокращением реальных затрат, повышением оперативности средств связи и скорости перевозок. Сектор международных путешествий играет значительную роль в экономике многих стран, число которых постоянно увеличивается. Если международная торговля означает обмен товарами между резидентами двух стран, то международные путешествия предполагают физическое присутствие резидента одной страны в другой стране. Путешественники едут в ту или иную страну по различным причинам, их пребывание является временным и, как правило, недолгим. Потребляемые ими во время пребывания в другой стране товары и услуги составляют, по существу, категорию торговли, обозначаемую для целей статистики как «путешествия». Однако ценность путешествия как такового, особенно туристической поездки, очевидно, намного выше зафиксированного объема расходов, тем более если учесть, что, путешествуя, люди получают возможность познакомиться с жизнью и культурой других стран и народов.

По своим внешним признакам международный туризм, являясь цифровой сферой услуг, напоминает трудовую миграцию, поскольку и в первом, и во втором случае речь идет о межстрановом перемещении людей. Но это сходство лишь внешнее, поскольку в случае трудовой миграции речь идет о перемещении людей из страны в страну с целью трудоустройства, в то время как цель международного туризма — отдых и

развлечение людей в ограниченный период времени. Отличается международный туризм и от деловых поездок, поскольку в этом случае речь идет о выполнении работником определенных производственно-управленческих (консультативных) функций, хотя в последнее время значительная часть специалистов совмещает служебные функции с отдыхом в других странах. Туристские услуги в международном товарообороте выступают как «невидимый товар» («невидимый экспорт»), характерной особенностью которого является то, что он стал важным источником валютных поступлений для многих развитых и развивающихся стран.

Методы анализа. Эмпирический анализ международного туризма зависит от наличия, качества и сопоставимости данных. Несовершенство концепций и методологий сбора и обработки данных, различия между исходными национальными источниками и другие проблемы, вытекающие из особого характера самого явления международных путешествий, могут привести к несоответствиям в толковании данных.

Методы, применяемые в разных странах при сборе данных о прибытии международных туристов, также весьма различны. Статистические данные собираются либо с помощью пограничного иммиграционного контроля и подробных периодических обзоров, либо на основе регистрации при размещении. Большинство стран собирают данные о прибытии туристов на границе. По мере развития региональной интеграции (как в странах Европейского союза) такие данные становятся все более ненадежными, и, по всей вероятности, более широкое применение получит метод обследования. Данные, полученные на основе регистрационных записей при размещении, в известной степени неточны, поскольку в этом случае сообщаются не все сведения. Неточности также возникают в результате того, что место проживания в одной и той же стране может меняться, а о проживающих в некоммерческом секторе часто не сообщают.

Степень охвата в разных странах может различаться в связи с широким ассортиментом предлагаемых товаров и услуг. Изменения обменных курсов влияют на данные о стоимости, поскольку в отчетах они даются в долларах США. В некоторых развивающихся странах и странах с переходной экономикой, где существует контроль за обменом иностранных валют, данные о расходах, как правило, неполные. Наличие нелегальной экономики туризма и комплексные туры с посещением ряда стран также снижают достоверность данных.

Таким образом, несмотря на использование одних и тех же определений, сообщаемые отдельными странами данные могут в той или иной степени не согласовываться, и они не всегда сопоставимы в полном смысле этого слова.

Нередки значительные двусторонние расхождения, которые иногда могут достигать 50% *K* Однако общемировое несоответствие между кредитом и дебетом в области международного туризма намного меньше, чем в других невидимых статьях торгового баланса. Общее расхождение в отношении путешествий составило в 2002 г. более 30 млрд долл., что соответствует 7,2% всей суммы мировых поступлений от этого вида услуг. Это сравнимо соответственно с 23,4 и 11,4% по категориям перевозок и доходов, которые являются крупными «невидимыми» статьями торгового баланса. Согласно ежегодному докладу Всемирной туристской организации, в 2002 г. в зарубежных странах побывало 815 млн человек. Поступления от туризма составили (без учета оплаты авиаперевозок) 745 млрд долл.¹ ² В период 2003—2005 гг. сохранился приблизительно такой же объем поступлений.

Таким образом, несмотря на оговорки в отношении концепций и методологии сбора данных, публикуемые цифры, по-видимому, все же отражают существующее положение, и их вполне можно использовать для анализа изменяющихся тенденций, которые свидетельствуют об интенсивном расширении этой специфической сферы в мировой экономике и глобальном человеческом общении, что имеет еще более важное значение, чем собственно финансово-экономический аспект.

Данные, приведенные в этой главе, основаны на следующих источниках: ежегоднике Международного валютного фонда (МВФ) «Balance of Payments Statistics Yearbook» — в отношении поступлений от международных путешествий и связанных с ними расходов, ежегоднике Всемирной туристской организации (ВТО) «Yearbook of Tourism Statistics» — в отношении прибытий международных туристов и ежегодном докладе Экономического и Социального Совета ООН «Обзор мирового экономического и социального положения». Ие пользуются также определения и данные МВФ, поскольку они охватывают больше стран и приведены в стоимостном выражении, а также материалы ЮНКТАД (UNCTAD. Handbook of Statistics. 2003).

МВФ определяет международных путешественников (туристов) как лиц, которые менее одного года пребывают в стране, резидентами которой они не являются. Связанные с путешествием расходы охватывают все товары и услуги, лично потребляемые путешественниками во время их пребывания в другой стране. Сюда не включаются международные транспортные расходы. При этом путешествия подраздели

¹ World Tourism Organization's Compendium of Tourism Statistics 2003. WTO, Geneva, Дно

² См.: IMF. Report on the World Current Account Discrepancy. Washington, D.C., 1 MI September 2002; 2001.

ются на два вида: деловые и личные. Личные путешествия включают отдых, рекреационные и культурные мероприятия, посещение родственников и друзей, паломничество и другие поездки с религиозными целями, а также путешествия, связанные с образованием и лечением¹.

Эта концепция МВФ во многом совпадает с концепцией международного посетителя в определении ВТО, хотя имеются и расхождения как ограничительного, так и расширительного толкования. Так, ВТО:

- исключает сезонных работников и рабочих из пограничных районов;
- исключает учащихся и проходящих лечение больных, находящихся за границей более одного года;
- в то же время ВТО включает транспортные расходы, выплачиваемые посетителями-нерезидентами перевозчикам-резидентам и посетителями-резидентами. Это несоответствие в известной мере компенсируется отделением в статистических данных ВТО поступлений, связанных с пассажирскими перевозками, от поступлений, связанных с международным туризмом².

Методы анализа в международном туризме. Даже в тех случаях, когда используются международные определения, сопоставимость, точность и полнота данных зависят от конкретных методологий, применяемых при их сборе. При сборе данных о стоимости используются три метода.

• Первый, наиболее распространенный из них, основан на банковских отчетах об операциях с иностранной валютой (классифицируемых по целям). Некоторые операции, однако, не включаются в банковские отчеты, и нефиксируемые операции не обязательно осуществляются в целях расходования на туризм в стране, откуда поступают данные. Полученные с помощью этого метода показатели гораздо менее надежны и тех странах, где нет эффективной системы контроля за обменом иностранной валюты.

• Второй метод предполагает проведение выборочных обследований туристов при пересечении границы и применяется лишь в некоторых странах. Этот метод дает более подробные и надежные данные, но является дорогостоящим.

• Третий метод представляет комбинацию первых двух, его используют лишь немногие страны.

¹ Такая разбивка соответствует разбивке в счетах доходов системы национальных счетов, где деловые поездки включаются в промежуточное потребление производителей, и то время как личные поездки включаются в конечное потребление домашних хозяйств.

² Их личные расходы, однако, относятся к путешествиям.

Основные тенденции в международном туризме в 1990-х гг. и в первые годы XXI столетия. В рассматриваемый период в международном туризме выделялись следующие тенденции:

- международный туризм развивался по восходящей тенденции, не имея жесткой зависимости от экономических спадов, которые не сопровождаются соответствующим уменьшением путешествий и сокращением туристской деятельности. Бюджеты часто сокращались, наблюдались депрессии в экономиках стран, но в целом туризм быстро приспособивался к новым обстоятельствам, даже к менее комфортному размещению и услугам по выбору;
- отмечался некоторый спад и медленный рост показателей туристических поездок в первой половине 1990-х гг. по сравнению со второй половиной прошлого десятилетия, что требует специального исследования;
- в наибольшей степени на международный туризм влияют региональные военно-политические конфликты (Кавказский регион, Афганистан, израильско-арабский перманентный кризис, иракский кризис), глобальные террористические акты (наподобие событий 11 сентября 2001 г. в США), региональные нападения террористов (аналогичные случившемуся на острове Бали или взрывам поездов в Испании в 2004 г), воздействуют и стихийные бедствия, в том числе и такое трагическое явление, которое произошло в Юго-Восточной Азии 26 декабря 2004 г. и унесло жизни более 300 тыс. человек;
- происходит довольно рельефное изменение внутри общей системы международного туризма, его структурных частей. В частности, отмечается рост *внутрирегионального туризма* (в Европе, Латинской Америке Азии и т.д.). При этом увеличение показателей путешествий вызвано ростом передвижения в азиатских странах, что является результатом еще более быстрого экономического развития в этом регионе. Народы восточноевропейских стран предпочитают в основном путешествовать в западноевропейские страны. Наибольший рост наблюдался в выездном туризме (поездки на дальние расстояния), например из Европы в Японию и другие азиатские страны, а также на юг Африки, при средних показателях роста туризма в странах Латинской Америки.

17.9. Воздействие международного туризма на экономический рост

Непосредственное влияние международного туризма на экономику особенно отчетливо проявляется в тех странах, которые привлекают к себе наибольшее число иностранных путешественников. Это прежде

всего западноевропейские страны. Позитивное влияние международного туризма сказывается на экономике всех без исключения западноевропейских стран в зависимости от степени его развития, а также от того, является ли страна нетто-экспортером или нетто-импортером туристских услуг. Традиционно нетто-экспортерами туристских услуг в Западной Европе являются Австрия, Швейцария, Испания, Италия, Франция, Турция, Португалия. Остальные страны имеют превышение расходов над доходами от международного туризма, являясь нетто-импортерами туристского продукта.

Однако в целом наиболее важным отправным показателем является не соотношение между доходами и расходами по туризму, а масштабы, динамика и характер въездного туризма, поскольку именно он стимулирует формирование и развитие туристской индустрии.

Значительную долю в общих поступлениях от туризма имеют как страны с положительным сальдо туристского баланса платежей (Италия, Испания, Франция, Австрия), так и страны со значительным дефицитом (ФРГ, Великобритания). Для оценки вклада иностранного туризма в экономику целесообразно использовать не один показатель, а систему показателей, которые отражали бы влияние туризма на создание новых рабочих мест не только в туристской инфраструктуре, но и в других сферах производства и услуг, которые в своей совокупности формируют индустрию туризма. Конечным показателем является доля в ВВП страны тех услуг и товаров, которые были произведены в различных секторах туристской индустрии. Для характеристики роли туризма в экономике важно определить, какое влияние он оказывает на региональное развитие, имеет ли он стимулирующее значение в создании новых отраслей производства товаров и услуг, специально рассчитанных на спрос иностранных путешественников.

Наряду с прямой занятостью в сфере обслуживания туристов наблюдается рост занятости в смежных с туризмом отраслях хозяйства. Туристское потребление прямо или косвенно стимулирует развитие отраслей, производящих соответствующие товары и услуги, а следовательно, и активизирует капиталовложения в эти отрасли. Чем меньше объем импорта указанных отраслей, тем больше влияние туризма на их развитие.

Туристский маркетинг. В последние десятилетия международный туризм, превратившись в важнейшую отрасль национальных экономик, потребовал к себе соответствующего научного отношения, в том числе и маркетинговых подходов. Туристский международный маркетинг в настоящее время определяется как управление, посредством

которого туристические организации формируют потоки путешественников-туристов, действительных и потенциальных, реализуют их нужды и желания и стимулируют мотивации на местных, региональных, национальных и международных уровнях.

Лозунг туристского маркетинга — «производить только то, что можно продать, а не пытаться продать то, что можно произвести»¹.

Всемирная туристская организация выделила в туристском маркетинге три главные функции:

1) установление контактов с клиентами, убеждение их в том, что предполагаемые места туристских поездок и существующие там службы сервиса, достопримечательности и прочие преимущества полностью соответствуют тому, что желают получить сами клиенты;

2) разработка новых предложений, нововведений для обеспечения новых возможностей для сбыта турпродуктов;

3) контроль-анализ (с помощью многочисленных методов) результатов деятельности по продвижению туристского продукта или услуги на рынке и проверка того, насколько эти результаты отражают действительно полное и успешное использование имеющихся возможностей в сфере туризма, анализ расходов на рекламные компании и получаемых доходов.

При формировании тактики маркетинга обычно исходят из того, что она взаимосвязана с реальным туризмом, конкурентными изменениями и теми изменениями, которые неизбежно происходят в странах, куда направляется путешественник. Ключевыми факторами успеха фирмы являются:

- финансовое положение туристской фирмы;
- способность к маневрированию продуктом и ценой;
- наличие квалифицированных кадров.

Сопоставление этих слагаемых с соответствующими возможностям конкурентов дает ответ на целый ряд возникающих вопросов в решении задачи по успешной деятельности фирмы. При этом такие непростые, как качество, надежность, безопасность, соответствующее ценообразование, ориентация на рынок, направленность на целение группы, должны быть в центре высшего управления фирмы.

¹ Розанова Т.П. Туристский маркетинг// Маркетинг в России и за рубежом. D'Hi № 3. С. 65-71.

17.10. Экономический эффект и география международного туризма

Доходы от международного туризма. В 2001—2005 гг. ежегодные поступления от международного туризма превысили 830 млрд долл.¹ * Почти $\frac{3}{4}$ этой суммы приходилось на долю развитых стран, а на долю развивающихся стран — большая часть остальной суммы. В этой отрасли быстро растет занятость почти во всех странах мира.

Доходы от международного туризма, еще в 1990-е гг. превысили расчетную стоимость общего объема мирового экспорта нефти за тот же период (более 350 млрд долл, в среднегодовом исчислении). И лишь стремительный взлет цен на нефть с начала XXI в. позволил этой отрасли вырваться вперед и превысить показатели международного туризма. Однако если вести речь о большинстве видов деловых услуг и международных путешествий, то здесь ни одна отрасль не может даже в отдаленной мере сравниться с масштабами и объемами финансовых ресурсов — настолько они значительны. Согласно оценкам, мировая индустрия туризма в 2005 г. дала общий доход в сумме более 4 трлн долл., что соответствует 11,2% мирового объема производства. Во всем мире в 2005 г. в ней было занято 275 млн человек. По некоторым расчетам, в 2004 г. в этой сфере было занято около 280 млн человек (в 1999 г. — 270 млн человек).

В развивающихся странах рост поступлений от путешествий в основном обеспечивался за счет Японии, Китая, стран Юго-Восточной и Западной Азии. При этом показатели темпов роста в отдельных развивающихся странах в 1980—2002 гг. существенно различались: от 1% в год в Габоне до 18,5% в год в Индонезии до кризиса. В целом тенденция к высокому росту характерна для трех групп развивающихся стран: для стран, которые имеют хорошие природные ресурсы для туризма и проводят активную политику в этой области; стран, которые прошли этап быстрой индустриализации и либерализации экономики; для стран, которые в недавнем прошлом были источником больших потоков миграции (сезонные рабочие) и эмиграции.

Дифференциация туристских путешествий и доходов от них. На развитые страны, как отмечалось выше, приходится большая доля финансовых поступлений от международного туризма в абсолютном выражении. Однако в процентном соотношении их доля сокращается из-за более быстрого роста путешествий в ряде развивающихся стран. В ча-

¹ Всемирная туристская организация (ВТО), которая имеет широкий охват развивающихся стран и стран с переходной экономикой, исходит из суммарного показателя в 840 млрд долл.

стности, доля в глобальных поступлениях развитых стран от туризма сократилась за последние 25 лет на 6 процентных пунктов, в то время как доля развивающихся стран возросла на сопоставимую величину¹ *. Тем не менее эта группа стран остается лидером в международных путешествиях. В 2002 г. 11 из 20 крупнейших экспортеров туризма в мире были из числа развитых стран. Крупнейшим экспортером являются Соединенные Штаты, получившие в 2001 г. доход свыше 75 млрд долл. Их доля в общемировых поступлениях от путешествий увеличилась почти в 1,5 раза — с 12% в 1970 г. до 19,3% в 1995 г. — главным образом благодаря понижению курса доллара по отношению к другим основным валютам. Она несколько сократилась в 2000—2003 гг. Доля США более чем в 2 раза превышает долю второго крупнейшего экспортера — Франции. Доли в общемировых поступлениях от путешествий большинства других развитых стран, в частности Австрии, Дании, Финляндии, Германии, Ирландии, Нидерландов и Швейцарии, снизились, в то время как соответствующие доли Испании и Италии были более стабильными. Высокие относительные затраты в этих странах привели к тому, что путешественники переключаются на более конкурентоспособные маршруты, в том числе в развивающихся странах.

При сравнении сумм поступлений от туризма в двух группах государств — развитых и развивающихся — очевидно, что основные прибыли от международного туризма получают самые развитые экономические державы (США, Франция, Италия, Испания, Великобритания, Германия, Австрия, Швейцария). Однако исключительно высокими темпами растет приток туристов в Китай: в 1980 г. туризм принес Китаю 617 млн долл., в 1995 г. — более 7,8 млрд, в 2002 г. — более 11 млрд долл. Если масштабы туризма в Гонконге сохраняются в будущем на уровне 1995—2003 гг. (8,2 млрд долл. в среднем за год), то Китай как международный центр туризма может в скором времени войти в первую пятерку туристических держав мира, получая крупные валютные поступления.

В 1990-е гг. около 3/4 международных туристов в развитых странах были из той же группы развитых стран, за исключением Японии, где приток из развитых стран составлял лишь 35% общего числа прибытий, т.е. происходил обмен путешественниками между наиболее развитыми странами мира. Эта же тенденция закрепилась и в первые годы XXI столетия. В 1990-е гг. и в 2000—2003 гг. в Западной Европе

¹ Доля развитых стран в числе прибытий международных туристов намного меньше их доли в стоимостных показателях; она сократилась с 59,6% в 1980 г. до 49,0% в 2003 г. и отражая различия в расходах на одного прибывающего.

туризм более чем на $\frac{3}{4}$ был внутрорегиональным, причем по странам доля такого туризма колебалась от 66% в Великобритании до 97% в Португалии. Частота прибытий туристов была относительно выше в средиземноморских странах, что является свидетельством стремления путешественников из стран Северной Европы не только побывать в местах с более благоприятным климатом, но и приобщиться к очагам мировой цивилизации. За последнее десятилетие доля прибытий в Европу из США существенно сократилась, а доля прибытий из Японии возросла. В последние годы доля прибытий в Европу из некоторых восточноевропейских стран также возрастала ускоренными темпами, хотя стартовый уровень был крайне низким. Большие возможности в области туризма, хорошо развитые сеть гостиниц и инфраструктура, создание Европейского союза, открытие туннеля под Ла-Маншем, расширение сети высокоскоростных железных дорог, строительство крупных тематических парков и растущая тенденция среди путешественников брать краткосрочные отпуска — все это способствовало устойчивости туристских потоков в Западной Европе.

Развитые страны были также главным источником средств, расходовемых туристами. На их долю в 2000—2003 гг. приходился 80% общемирового объема таких расходов. Из 20 стран, жители которых больше других расходуют средств на туризм, 17 — это развитые страны. Германия превзошла в этом США: ее туристские расходы в объеме 602 млрд долл, в 2001 г. составили 14% общемирового объема (по сравнению с 13,8% в 1980 г.). Доля США сократилась с 22% в 1980 г. до 13% в 2002 г. Следующими по объему расходов были Япония, Великобритания, Франция и Италия. На долю этих шести стран приходилось более половины общемирового объема расходов на международный туризм. Особенно резко увеличилась доля Японии (с 1,7% в 1970 г. до 12% в 2002 г., 10% — в 1998 г.). С середины 1990-х гг. по объему туристских расходов Япония занимает третье место в мире, тогда как в 1980 г. она снимала только шестое, и ее дефицит по путешествиям компенсировался 19,1% активного сальдо в торговле товарами. Росту японского туризма способствовала специальная правительственная программа¹. С¹ 1970 по 2002 г. значение поступлений от путешествий в общем объеме экспортных поступлений и в национальном доходе постоянно возрастало как в развитых, так и в развивающихся странах. Оба соотноше-

¹ Осуществление этой программы было начато в 1987 г. с целью побудить японцев идти за границу и тем самым компенсировать торговый дисбаланс. Цель добиться выезда 10 млн путешественников была достигнута в 1991 г. — раньше запланированного срока.

ния оставались несколько выше в развивающихся странах, чем в развитых. В более чем 30 развивающихся странах и 10 развитых странах поступления от путешествий в 2002 г. превысили 11% стоимости экспорта товаров. Во многих из этих стран туризм стал крупнейшей экспортной статьёй (см. табл. 17.3).

Таблица 17.3

Доля поступлений от туризма (путешествий) в ВВП по регионам,
1970-2003 гг., %

Страны и регионы мира	1970 г.	1980 г.	1990 г.	1995 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Страны мира в целом	0,70	0,98	1,27	1,33	1,35	1,46	1,33	1,43	1,42
Развитые страны	0,7	0,94	1,19	1,21	1,25				
Развивающиеся страны	0,86	1,16	1,74	2,10	2,10	2,21	2,23	2,18	2,20
Латинская Америка	0,88	0,94	1,22	1,15	1,21	1,25	1,25	1,30	1,30
Африка	2,17	1,28	2,03	2,55	2,50	2,50	2,45	2,50	2,50
Западная Азия	1,28	1,78	2,64	3,65	3,70				
Китай	0,03	0,03	0,03	1,51	1,60	1,65	1,70	1,65	1,70
Юго-Восточная Азия	1,77	1,90	2,91	2,01	2,57	2,17	2,50	2,70	
Страны с переходной экономикой	0,42	0,7	0,49	0,47	0,50	0,42	0,42	0,43	0,43

Источники: ООН, на основе данных МВФ, Всемирного банка и ВТО, за 1992—2003 гг.; World Tourism Organization. Database. 1995—2003; UNCTAD. Handbook of Statistics. 2003 P. 226-236.

Данные табл. 17.3, дополняя приведенные ранее показатели, отражают устойчивое развитие тенденции роста поступлений от иностранного туризма в общей структуре поступлений от мировой торговли. Среди развитых стран соотношение поступлений от туризма и от экспорта товаров в последние годы варьировало от 1% в Японии до 70% в Греции. Если в Австрии, на Мальте, в Португалии и Испании оно составляло 20%, то в Канаде, Финляндии, Германии, Японии, Нидерландах и Швеции не превышало 5%. Доля таких поступлений и ВВП варьировала от 0,1% в Японии до 24% на Мальте. Специалисты при этом подчеркивают, что, если бы при анализе учитывались как косвенные, так и обусловленные последствия, воздействие на объем производства поступлений от иностранного туризма было бы более значительным по сравнению с тем, что мы видим из приведенных данных.

Эти соотношения в развивающихся странах отличались намного больше, чем в развитых странах, что отражало естественное различие имеющихся у них туристических ресурсов, разный уровень развития и специфику их стратегий развития. В некоторых островных государствах, таких, как Барбадос, Кипр и Сейшельские острова, поступления от туризма в 2000—2003 гг. в 2—3 раза превышали стоимость товарно-к) экспорта, в то время как в Бангладеш, Конго, Габоне, Гане, Кувейте и Нигерии они составляли менее 1%. В Коста-Рике, Доминиканской Республике, Египте, Фиджи, Гамбии, Гаити, на Ямайке, Мальте, Маврикии, в Марокко, Непале, Парагвае, Сенегале, Тунисе, Турции и Уругвае это соотношение превышало 20%. Доля в ВВП поступлений от путешествий также значительно варьировала — от 0,1 % в Габоне до 27% на Барбадосе¹.

В большинстве развивающихся стран, где доля поступлений от путешествий значительно больше, по сравнению с экспортом товаров, поступления стали крупнейшим источником иностранной валюты, превысив поступления от их основных традиционных статей экспорта. В настоящее время ряд развивающихся стран имеют относительно хорошо развитый туристский сектор, у которого, за исключением большинства островных государств, установились довольно прочные вертикальные связи с отечественной экономикой. Наличие дешевой рабочей силы и обилие природных и культурных достопримечательностей являются главными факторами, привлекающими туристов. Преимуществом стран Карибского бассейна и Северной Африки стала их географическая близость к развитым странам. В некоторых отдаленных островных государствах объем поступлений от туризма значительно возрос после введения низких тарифов на воздушные перевозки. Решающую роль в развитии туризма также играла поддержка этой отрасли со стороны правительств.

Основной поток международных туристов, как отмечалось ранее, приходится на страны Западной Европы. Международный туризм оказывает многостороннее влияние на экономику западноевропейских стран. Для отдельной страны он является источником валютных поступлений, питающим доходную часть платежного баланса. С развитием международного туризма быстрыми темпами формируется туристская индустрия, в сферу которой вовлекаются гостиничное хозяйство, транспорт, пищевая, обувная, швейная промышленность, машиностроение, экскурсионное обслуживание и многие другие отрасли материального производства и услуг. Развивающаяся турист-

¹ См.: World Tourism Organization. 2003. Database. P. 181.

ская индустрия создает новые рабочие места, увеличивает доходы на селения, выпуск продукции, в результате повышается уровень благосостояния нации в целом.

Наибольшее число туристов приходится на Францию (75,2 млн человек), далее идут Испания (49,5 млн), США (45 млн), Италия (39,5 млн), Великобритания (23 млн), Нидерланды (19,5 млн), Австрия (18 млн). Кипр (18 млн), Португалия (12 млн человек). В развивающихся странах, особенно в Азии, а также в Латинской Америке, наблюдается увеличение количества приезжающих туристов. Вырос туризм и в Восточном Средиземноморье: в Турции — на 13,5%, на Кипре — на 5,6%, исключением стал Израиль (-4,6%). Количество туристических поездок в Северную Европу также увеличилось, наивысший процент роста отмечался в Северной Ирландии (+4,9%), Финляндии, Дании, Словении, Польше и Словакии.

17.11. Формирование спроса на международные путешествия

Факторы спроса. Происходившие за последнюю четверть XX в. динамичное развитие и возросшее многообразие международного туризма явились результатом сложного взаимодействия множества социально-экономических, демографических, экологических, технологических и институциональных факторов, оказавших глубокое воздействие на все составляющие индустрии путешествий. Они изменили основы конкурентоспособности и повлияли на структуру расходов на международные путешествия. Основную роль при этом играют факторы спроса.

Формирование спроса на международные путешествия обусловлено самыми разными причинами, отражающими многообразные особенности людей, по различным причинам отправляющихся за границу. Люди, выезжающие с целью препровождения свободного времени (отдыхающие), представляют наиболее многочисленную группу как в развитых, так и в развивающихся странах. Поэтому факторы, связанные с данным контингентом, играют доминирующую роль. Согласно данным Всемирной туристской организации (ВТО), в 2002 г. путешественники-отдыхающие составляли 68,1% от общего числа путешественников во всем мире. Лица, совершавшие деловые поездки и путешествия с другими целями, включая посещения родственников и друзей, представляли гораздо меньшую, но все же значительную категорию — 10% и 15,1% соответственно. Однако между этими категориями порой не так легко провести четкую грань, поскольку выезжающие за границу люди (путешественники) часто стремятся совместить разные цели, например

деловые и развлекательные, цели лечения и т.д. Стимулом роста потоков международного туризма послужила как глобализация предпринимательской деятельности, так и стремительное повышение спроса на туристические поездки, обусловленное главным образом ростом доходов, сокращением реальной стоимости путешествий и увеличением продолжительности свободного времени. Ослабление ограничений на поездки за границу и поддержка со стороны правительственных и частных организаций также служат стимулом развития туризма. Фактором, стимулировавшим рост потоков иностранных туристов, явилось распространение недорогих комплексных туров; повлияли и другие причины, такие, как иммиграция и миграция трудящихся, политические неурядицы, экономические осложнения и т.д.

Среди этих определяющих спрос факторов наиболее важными являются уровень доходов и стоимость путешествий. Международный туризм в потребительской корзине рассматривается как предмет роскоши, поэтому его объем меняется в зависимости от уровня доходов¹. Эта закономерность (хотя и не совсем подтвержденная, поскольку международный туризм становится достаточно обычной формой проведения досуга все большего числа людей) находит отражение в том, что темпы роста туризма значительно выше, чем темпы роста ВВП. Доля дискреционных доходов, затрачиваемых на путешествия, как правило, увеличивается по мере общего роста доходов, пока не достигнет уровня насыщения. Наличие такой позитивной взаимосвязи подтверждается также тем, что циклические изменения уровня доходов и спроса на туризм происходят в основном параллельно. Однако зависимость показателей туризма от циклов изменения доходов является в значительной степени асимметричной, поскольку туризм с большей чувствительностью реагирует на подъемы, чем на спады (это объясняется главным образом структурными факторами, такими, как социальные льготы и процессы глобализации). Зависимость от доходов также находит отражение в том, что в общемировых расходах на туризм преобладает доля стран с высокими доходами населения.

Еще одним важным фактором, определяющим спрос, являются тарифы на пассажирские перевозки. В частности, резкое снижение реальной стоимости авиаперевозок обеспечило доступность путешествий на дальние расстояния и в последние десятилетия сыграло ре-

¹ Согласно оценке, средний показатель эластичности по отношению к колебаниям уровня доходов для развитых стран составляет 1,8, а для развивающихся стран — 1,6 [гл.: Preliminary Estimation Results of Invisible Trade Model. World Tourist Organization, 2004).

тающую роль в росте международных туристских потоков. На затраты туристов (стоимость путешествий) также оказывают влияние изменения обменных курсов и инфляция.

Увеличение продолжительности свободного времени в результате сокращения рабочей недели и учреждение все новых официальных праздников также способствовали устойчивому росту спроса на иностранный туризм. В развитых странах продолжительность оплачиваемых отпусков колеблется от двух недель в Соединенных Штатах до семи недель в Нидерландах, и эта разница существенно влияет на продолжительность турпоездов. Однако в последнее время отношение к предоставлению этой льготы изменилось, и во многих развитых странах оплачиваемый отпуск перестали удлинять. В ряде таких стран установление верхнего предела продолжительности отпуска становится фактором, сдерживающим рост спроса на иностранные турпоездки.

Сокращение во многих странах разного рода ограничений для граждан, желающих выехать за границу, и для посещающих страну туристов также явилось важной причиной, способствующей быстрому росту международных туристских путешествий. В Южной Корее, например, ослабление ограничений на выезд за границу привело во второй половине 1980-х гг. к резкому увеличению потока выезжающих на отдых людей — на 30% ежегодно. Включение в последние годы стран с переходной экономикой в систему мирового рынка также увеличило число граждан, выезжающих из этих стран в другие государства, в том числе в Юго-Восточную Азию и Южную Африку.

В районах мира, где набирает темпы региональная интеграция, быстро растет объем внутрорегиональных путешествий. Интеграция облегчила, в частности, передвижение внутри региона людей, выезжающих на короткий срок на отдых, работников-мигрантов и лиц, выезжающих для деловых целей. В Европе Шенгенские соглашения свели на нет пограничный контроль на границах стран Евросоюза. Несмотря на такой прогресс, во многих странах все еще остаются различные барьеры для передвижения лиц. Основными из них являются прямой административный контроль при въезде и выезде, например требования в отношении виз, наличия заграничного паспорта и разрешения на выезд; косвенный контроль, например ограничение к ввозу и вывозу суммы иностранной валюты, другие законы и предписания, которые, хотя и касаются в основном иммиграции и миграции трудящихся, затрагивают также и путешественников. Снятие этих барьеров может привести к резкому росту спроса на туризм, который до сих пор оставался нереализованным, во все большем числе развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Изменение предпочтений потребителей, обусловленное демографическими изменениями и ростом внимания к социально-культурным и экологическим условиям, все больше влияет на характер туристского спроса в развитых странах. В частности, старение поколения, родившегося после окончания Второй мировой войны, и большая вероятность продолжительности жизни этих людей в условиях достатка привели к росту числа потенциальных туристов-путешественников. В результате, особенно в развитых странах, центр тяжести постепенно перемещается со стандартного массового туризма, в основе которого лежит традиционный спрос на солнце, море и песчаные пляжи, на более гибкие и разнообразные формы отдыха, охватывающие широкий круг интересов, включая изучение культуры, исторического наследия, природного ландшафта, индустрии развлечений, а также спорт, учебу, укрепление здоровья и другие специфические потребности.

Вместе с тем распространение недорогого массового туризма, основанного на экономии расходов за счет масштаба и стандартизации, способствует широкому развитию международного туризма, поскольку дает возможность ездить за границу людям с более низким уровнем доходов. Хотя в последнее время в развитых странах темпы роста новых форм туризма начали опережать использование строго регламентированных комплексных туров, обычный массовый туризм в течение какого-то времени останется основной формой отдыха, особенно в развивающихся странах и в странах с переходной экономикой. Таким образом, каждая возрастная группа туристов имела свою нишу в индустрии мирового туризма.

Ограничения на торговлю и иностранные инвестиции косвенно оказывают сдерживающее влияние на деловые поездки. В последнее время под воздействием глобализации деловой активности быстрыми темпами стало расти число деловых путешествий, включая поездки на торговые ярмарки, выставки и семинары. Это, как правило, более сложный и дорогостоящий вид международных путешествий с высоким уровнем обслуживания. Страны с широкими внешнеторговыми связями и крупными иностранными капиталовложениями обычно отправляют и принимают сравнительно большое число лиц, путешествующих с деловыми целями. В Европе деловые поездки чаще совершаются во Францию, Италию и Великобританию. В последнее десятилетие XX в. число деловых путешествий значительно увеличилось и в развивающихся странах, где быстрыми темпами растут внешняя торговля и объемы иностранных инвестиций.

В странах с недавним колониальным прошлым, сохраняющих до сих пор тесные деловые и культурные связи или сталкивающиеся

с большими потоками мигрирующих рабочих, иммигрантов и беженцев, значительная доля поездок из страны в страну связана с посещением друзей или родственников. Примером могут служить потоки туристов, курсирующих между Францией и ее бывшими колониями в Африке и Азии, между Германией, Турцией и Португалией, а также между США и Вьетнамом. В последнее время большие иммиграционные потоки и потоки иностранных рабочих из некоторых стран Азии в Австралию, Канаду, Новую Зеландию и в страны — экспортеры нефти в Западной Азии привели к росту числа поездок их родственником по этим маршрутам.

Проблемы, связанные с загрязнением воды твердыми и жидкими отходами, нанесением ущерба экосистемам, привнесением чуждых элементов в традиционную культуру, перенаселенностью, ростом преступности и распространением заболеваний в местах, куда приезжаа большое число посетителей, помогли людям осознать, что существуют социальные и экологические пределы роста масштабов путешествий и туризма. Это находит отражение в быстром развитии экотуризма, культурного туризма и агротуризма во все большем числе стран. Например, Бразилия и Коста-Рика, обладающие богатым биоразнообразием и живописными природными ландшафтами, успешно развивают экотуризм, чтобы предотвратить дальнейшее ухудшение экологической ситуации и одновременно диверсифицировать свои валютные поступления. Аналогичные тенденции развиваются во все большем числе стран, порождая новые формы обслуживания и виды услуг в туристском предпринимательстве.

Факторы предложения. Факторы, определяющие предложение и области международного туризма, многочисленны и разнообразны, поскольку туристам-путешественникам необходимы самые разные товары и услуги. Особенно большое значение имеют невоспроизводимые природные и культурные ресурсы туризма, такие, как горы, гилжи, влажные тропические леса, горячие источники, благоприятные климатические условия и памятники культуры; средства размещения и инфраструктура, людские ресурсы и технические возможности. Эти факторы не только определяют потенциал для удовлетворения спроса, но и лежат в основе конкурентоспособности и специализации сельских стран.

Традиционные природные и культурные ресурсы — важнейшие факторы привлечения туристов. Эти ресурсы в основном неизменны и дают преимущество тем странам, которые ими богаты. Они являются основой традиционной привлекательности для массового туризма европейских государств, накопивших за столетия цивилизации ш

ромный культурный потенциал. В то же время целый ряд развивающихся стран Карибского бассейна, Северной Африки и некоторых районов Азиатско-Тихоокеанского региона, у которых нет другой экспортной альтернативы или которым угрожает сокращение экспорта основных видов сырья, успешно развивают конкурентоспособную индустрию туризма, используя природные преимущества своих стран и дешевую рабочую силу. В Малайзии, Таиланде и Индонезии в последние два десятилетия оказывалось содействие развитию международного туризма как одной из наиболее надежных альтернатив с точки зрения диверсификации экспорта; в первые годы XXI в., как было отмечено выше, поступления от него превысили доходы от традиционных для страны статей экспорта — пальмового масла и сырой нефти; в 2003—2005 гг. эта тенденция еще в большей степени закрепились.

Предложение услуг туризма прежде всего зависит от емкости и качества средств размещения, инфраструктуры и других средств обслуживания туристов. Для международных путешествий особенно важны транспортные возможности. Развитие всех этих средств требует крупных капиталовложений.

Развитые страны, как правило, традиционно имеют хорошо развитую инфраструктуру. Некоторые из ее элементов, такие, как отели и фанспорт, используются не только для туризма. В то же время большой спрос на туризм на внутреннем рынке стимулирует создание средств и объектов, предназначенных исключительно для этой цели. Тем не менее во многих развитых странах, особенно в тех, куда прибывает много путешественников, аэропорты и дорожный транспорт испытывают перегрузки во время пика сезона, поэтому необходимы дополнительные усилия по преодолению подобных узких мест.

В большинстве развивающихся стран рост индустрии туризма тормозит не отвечающие требованиям условия размещения и недостатки инфраструктуры. У этих стран нет средств, необходимых для инвестирования в данные отрасли. В частности, в Африке, Южной и Западной Азии часто отсутствует прямое воздушное сообщение с основными центрами траса на туристские путешествия, а неудовлетворительное состояние дорожно-транспортной сети адекватно отражает низкий уровень социально-экономического развития в целом. В ряде стран Юго-Восточной Азии с динамично развивающейся экономикой и, соответственно, с более развитой инфраструктурой быстрый рост потоков путешественников, так же как и в развитых странах, превышает ее возможности.

Во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой объем поступлений от одного туриста чрезмерно низок из-за неудовлетворительного уровня гостиничного обслуживания и отсут-

ствия возможностей добиться для себя более выгодных условий при переговорах с крупными иностранными туроператорами, организующими комплексные туры¹. Низкие поступления в расчете на одного туриста отрицательно сказываются на способности этих стран обеспечить финансирование, необходимое для повышения качества услуг. Однако в ряде развивающихся стран в развитии туризма и его маркетинга большую роль играют крупные транснациональные сети гостиниц. Более высокий уровень организации, высокое качество услуг и хорошо налаженная глобальная сеть реализации позволяют им поддерживать приток туристов на высоком уровне. Предоставив развивающимся странам финансовую и техническую помощь, управленческий опыт и ноу-хау, они также могут помочь этим странам создать свой потенциал для развития индустрии туризма на высоком современном уровне. Это, однако, всего лишь теоретическая гипотеза, поскольку конкурентная борьба в этой сфере довольно жесткая, и известные в этой области фирмы неохотно передают свои знания потенциальным конкурентам, если не усматривают для себя выгоду.

В развитии индустрии туризма важнейшую роль играют правительства. В частности, многие развивающиеся страны предпринимают целенаправленные усилия по развитию индустрии туризма как стратегически важного сектора для получения иностранной валюты и расширения экспортной базы. В этих целях они улучшают воздушное сообщение со странами, откуда идет поток туристов, разрабатывают новые виды услуг, расширяют либерализацию режима обмена иностранных валют, осуществляют девальвацию своей валюты, устанавливают конкурентоспособные тарифы на размещение и приватизацию сектора туризма. Для преодоления нехватки инвестиционного капитала они вводят стимулы для привлечения иностранных инвесторов и поощряют создание совместных предприятий.

В контексте интенсификации усилий по региональной интеграции правительства стремятся также снять ограничения на внутрирегиональные путешествия, дерегулировать транспорт и согласовать снопы законы, предписания и общую стратегию. Они все шире налаживают сотрудничество с целью объединения ресурсов регионального туризма, предоставления более привлекательных совместных комплексов туристских услуг, развития региональных инфраструктур, охраны экологии региона и рекламирования своих туристических услуг.

¹ Например, в Марокко и Тунисе средние поступления от одного прибывающего туриста составляли в 2001 г. лишь около 480 долл, по сравнению с 1440 долл, в Сингапуре и почти 1700 долл, в Москве при худшем уровне обслуживания.

17.12. Глобализация индустрии туризма

Быстро развивающиеся процессы глобализации и региональной интеграции прямо или косвенно способствуют притоку туристов-путешественников. В плане обеспечения спроса отмена ограничений на передвижение людей и пересмотр норм регулирования экономики способствуют расширению свободы передвижения и тем самым расширяют рынок путешествий. В плане предложения они содействуют повышению рентабельности и конкурентоспособности индустрии туризма благодаря допуску на рынок иностранных конкурентов, а также облегчают доступ к внешним ресурсам, таким, как иностранный капитал, информационная технология, современные сети авиалиний, управленческий опыт и квалифицированная рабочая сила. Однако в разных странах степень воздействия этих факторов будет различной в зависимости от уровня развития страны, структуры ее экономики и характера государственного регулирования. В связи с тем что барьеры в этой отрасли высоки, а различия между странами существенны, либерализация международных путешествий сулит большие потенциальные выгоды.

Более свободное перемещение предпринимательской деятельности из страны в страну и усиление конкуренции в результате глобализации часто приводят к концентрации контроля в руках небольшого числа крупных транснациональных гостиничных концернов. Существует определенная опасность того, что эти обладающие большой конкурентоспособностью крупные сети гостиниц будут доминировать над местными гостиницами, которые, как правило, невелики, организационно слабее и находятся в менее выгодном положении с точки зрения капитала, управленческого опыта и маркетинга. В таких странах, как Франция, Италия и Великобритания, где индустрия туризма представлена в основном многочисленными мелкими предприятиями, глобализация может оказать на нее существенное влияние. В развивающихся странах большинство гостиниц, которыми владеют местные предприниматели, находятся в аналогичном положении. Чтобы не разориться, небольшие фирмы стремятся к стратегическому союзу с крупными гостиничными концернами, главным образом через договоры-франчайзы (предпринимательский подряд) и договоры об управлении, или специализируются на обслуживании рыночных ниш, удовлетворяя конкретные запросы туристов. В результате рынок дробится, создается широкий диапазон цен на услуги и уровней их качества, а также разнообразных туристских маршрутов¹.

¹ В Италии свыше 90% гостиничных предприятий — это небольшие, в основном «одно- или трехзвездочные гостиницы, которые обслуживаются одной семьей.

Резюме

• В последние десятилетия высокими темпами развиваются международные деловые и туристические услуги. При этом количество услуг, предоставляемых клиенту, определяется множеством факторов. Таким образом, предмет анализа более сложен, чем классическая торговля товарами, и он усложняется по мере увеличения разнообразия деловых услуг, предлагаемых в соответствии с новыми потребностями людей, жаждущих перемещения из страны в страну. Центральным элементом многих предлагаемых на международном рынке видов деловых услуг является «неосязаемый» актив — частица интеллектуальной собственности, что дает компании-производителю конкретное преимущество при продаже данной услуги.

• С точки зрения интенсивности развития деловых услуг, несомненно, на первое место выходят те из них, которые имеют отношение к информационным технологиям и связи, что особенно важно для перемещения товаров и капиталов, а также с транспортным обеспечением грузоперевозок и перемещений людей. По-видимому, эти направления деловых услуг вместе с услугами, связанными с менеджментом, получат динамичное развитие уже в ближайшие годы. При этом развитие глобализации и научно-технический прогресс наряду с повышением уровня жизни и другими структурными факторами играют возрастающую роль в формировании индустрии услуг, в том числе такой ее отрасли, как международный туризм.

• Более свободное передвижение людей и перемещение предпринимательской деятельности, распространение современных средств транспорта и информационной технологии, формирование во все большем числе развивающихся стран и стран с переходной экономикой состоятельного среднего класса, изменение вкусов и образа жизни в развитых странах, продолжающееся внедрение новых услуг в области туризма и развитие его маркетинга, как ожидается, обеспечат дальнейший быстрый рост международных путешествий, постепенно меняя контингент путешественников и структуру маршрутов путем стимулирования конкуренции, повышения рентабельности и качества, а также расширения спектра предоставляемых услуг.

• Во многих странах правительства по-прежнему будут играть важную роль в планировании и гармонизации этого процесса. Прежде всего в районах, где ресурсы туризма подвергаются чрезмерной эксплуатации, уже ощущается ограниченность социального и экологического потенциала, соответственно возрастает необходимость вмешательства правительства для улучшения ситуации с приемом путешественником

• Для многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой, где имеются богатые ресурсы туризма и дешевая рабочая сила, туризм, вероятно, будет оставаться альтернативным стратегическим источником поступления иностранной валюты. В частности, когда будут внедрены современные средства воздушного сообщения с развивающимися странами, которые географически отдалены от основных источников туризма, эти страны могут быстро превратиться в новые конкурентоспособные районы на мировом рынке путешествий.

• Более свободное перемещение туристских предприятий и связанного с этим финансового капитала поможет преодолеть трудности и финансировании развития индустрии путешествий в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. В частности, будет продолжаться расширение транснациональных сетей гостиниц, и их капитал и опыт в сочетании с дешевой местной рабочей силой и природными ресурсами туризма помогут повысить конкурентоспособность местной индустрии путешествий. Эти транснациональные сети также дадут преимущества с точки зрения маркетинга. Однако главную роль в определении степени вклада транснациональных сетей гостиниц в местную индустрию туризма играет реальное содержание договорных соглашений, заключенных между ними и местными гостиницами.

• Развитые страны имеют ряд преимуществ, полученных в результате хорошо отлаженных индустрии и инфраструктур внутреннего туризма, использования более передовой технологии и более масштабных людских и финансовых ресурсов, которые они будут развивать и дальше. Расширяющиеся международные сети гостиничных концернов, авиалиний и бюро путешествий, обладающих большой конкурентоспособностью, в сочетании с глобализацией информационных систем будут и далее способствовать привлечению иностранных путешественников в эти страны.

• Новые направления в туризме могут обеспечить дополнительные возможности роста в развитых странах благодаря их более высокому потенциалу в области совершенствования предоставляемых услуг, сегментации рынка и улучшения качества обслуживания. Новые или более дифференцированные продукты туризма более высокого качества, специально разработанные с учетом специализированных интересов, могут реализоваться по более высоким ценам и дать этим странам абсолютное преимущество. На этих направлениях они могут конкурировать с низкооплачиваемой рабочей силой развивающихся стран, дифференцируя свои услуги и повышая их качество. Специализируясь на обслуживании определенных рыночных ниш, неболь-

шие фирмы в этих странах могут выжить даже в условиях жесткой конкуренции.

- Либерализация международных туристских путешествий и транснационализация компаний, в том числе в индустрии туризма, наряду с региональными и международными институциональными соглашениями будут и далее способствовать расширению глобально го рынка туризма и большей прозрачности национальных границ.

- Стоимость международных путешествий уже стала доступна мае се потенциальных туристов, а время нахождения в пути при перемещении из страны в страну сократилось. Многострановые комплексные туры уже во многом стерли грани специализации стран, поскольку туроператоры объединяют несколько пунктов назначения в одном туре с учетом их географической близости и взаимодополняющих туристических возможностей для оптимизации стоимости и времени путешествия. Перемены в образе жизни, рост благосостояния, демографические изменения и появление отраслевых организаций в связи с распространением сферы услуг на дальние маршруты, несомненно, будут иметь далеко идущие последствия для развития путешествий в XXI в.

- Крупными потенциальными возможностями для приема иностранных туристов обладают почти все страны — участницы СНГ. Однако неразвитость инфраструктуры, характерная для них, не дает возможности для реализации этого потенциала. При этом остается неиспользованным и внутренний потенциал Содружества. Причины очевидны: дороговизна, возрастание угрозы для личной безопасности, недостаточно комфортные условия и т.д., хотя еще в 1996 г. была утверждена межгосударственная целевая программа «Развитие туристских связей между государствами — участниками СНГ», подготовленная Советом Международной туристской ассоциации СИП. Необоснованное удорожание туристских путешествий внутри СНГ которое началось в России (особенно это касается Москвы) и вызвало аналогичные действия других стран, искусственно блокируя такого рода путешествия и стимулируя поездки в другие зарубежные страны, наносит, помимо прочего, ощутимый финансовый ущерб в форме упущенной прибыли.

Контрольные вопросы

1. Понятие и содержание деловых услуг, их виды. Почему происходит рп» » торговли деловыми услугами? Структура мирового экспорта услуг. Масштап деловых услуг. Стоимость экспорта услуг по странам и регионам.

2. Деловые услуги в развитых и развивающихся странах. Концентрация услуг по странам и регионам. Формы деловых услуг.
3. Особенности международной торговли услугами. Транспортные услуги, связанные с обслуживанием внешней торговли. Какое значение имеет терминология Инкотермс-90 в транспортном обслуживании? Коносамент и его разновидности.
4. Услуги в области информации. Интернет. Услуги по связи. Программное обеспечение компьютеров.
5. Виды «иных услуг», их роль.
6. Туристский сектор в международной торговле. Понятие международного туризма. Какими методами пользуются при анализе вопросов международного туризма? Основная тенденция в международном туризме в 2001—2005 гг.
7. Воздействие международного туризма на экономический рост. Туристский маркетинг. Деятельность Всемирной туристской организации (ВТО). Основные показатели международного туризма в 2001—2005 гг. Страновая концентрация международного туризма, факторы, воздействующие на эту концентрацию.
8. Формирование спроса на международные путешествия. Факторы предложения. Качество предложения туристских услуг. Глобализация индустрии туризма.

Темы рефератов

1. Понятие и содержание деловых услуг в международной торгово-экономической деятельности.
2. Понятие и содержание международных путешествий (туризма).
3. Общая характеристика деловых услуг в регионах мира.
4. Общая характеристика международного туризма и факторы, воздействовавшие на него в 2001—2005 гг. География, показатели.
5. Формы, виды и типы деловых услуг. Новые формы услуг.

ГЛАВА 18

Цены в международной торговле

18.1. Теория вопроса и классификация цен

Понятие, содержание и сущность цены. Согласно экономической теории, цена — это превращенная форма стоимости. Стоимость (ценность) — это внутренняя мера объема (масштаба, значительности) товара. Если стоимость выражается в деньгах, то она определяет цену. (и времен Аристотеля принято разделять понятия *потребительной* и *мисной стоимости*. Потребительная стоимость не является внутренним качеством товара. Она отражает его способность удовлетворять потребности человека. Меновая стоимость — это ценность товара с точки зрения его способности к обмену на другие товары. *Меновое отношение двух товаров представляет собой относительные цены этих товаров, выраженные в постоянном денежном товаре.* Меновая ценность товара определяется издержками производства (заработной платой, прибылью и рентой). Так объяснял цену товара А. Смит, которым исходил из того, что издержки производства определяют *естественную цену* товара, относительно которой в зависимости от изменений спроса колеблются *фактические цены*. Основоположник трудовой теории стоимости (ценности) Д. Рикардо утверждал, что «ценность товара зависит от относительного количества труда, необходимого для его производства».

Во второй половине XIX в. экономисты неоклассической школы концентрировали свое внимание не на внутренней ценности, а на факторах, определяющих рыночную цену. В отличие от своих предшественников, разрабатывая теорию меновой стоимости, они обратились к полезности товара. *Цена определяется предельной полезностью являющейся причиной и источником меновой ценности.* На этой Ол • А. Маршалл выдвинул идею о том, что рыночная цена определяй» *■

итимодействием спроса и предложения. Современная экономическая теория продолжила развитие в этом направлении, отвергая марксистский подход разделения на теорию ценности и теорию ценообразования.

В научной и специальной экономической литературе и международной торговой практике постоянно встречается множество определений цены. Приведем некоторые из них:

- справедливая цена (*just price*) — цена, которая оценивается как правильная с нравственной точки зрения. Она базируется на принципах естественной справедливости и, в отличие от рыночной цены, не выполняет функции аллокации ресурсов;

- естественная цена (*natural price*) — термин, используемый Л. Смитом для описания стоимости (ценности) товара, относительно которой колеблется его рыночная цена. Естественная цена по сути является ценой долгосрочного равновесия и зависит от издержек производства;

- альтернативная цена (*opportunity cost*) — рабочее время, необходимое для производства единицы одного товара, выраженное через рабочее время, необходимое для производства единицы другого товара;

- трансфертные цены (*transfer prices*) — цены, отличающиеся от рыночных цен внутрикорпорационной торговли между находящимися в разных странах подразделениями одной и той же корпорации;

*>11 и используются для перевода прибыли и сокращения налогов;

- теневая цена (*shadow price*) — условная цена товара или услуги, не имеющих рыночной цены. Там, где рыночные цены не отражают альтернативных издержек, при анализе результатов затрат прибегают к теневым ценам. Другое применение термина — использование и анализе теневой экономики, в которой также существуют «адекватные» (т.е. не имеющие ничего общего с научным подходом) теневые цены.

Исторически первый выход какой-либо компании или индивидуала и иного торговца с каким-то конкретным товаром для его продажи за пределы национальной границы означал поиск более высокой нормы прибыли, при этом ключевую роль играл фактор цены на товар. Цена товара (продаваемого или покупаемого) — это одна из наиболее существенных сторон договора купли-продажи. И соответственно, каждая внешнеэкономическая сделка обязательно содержит условие о цене как ключевом элементе всей сделки.

Многообразие цен на мировых рынках. На мировых рынках существует великое множество цен на одни и те же товары, произведенные разными фирмами, в разных странах или даже одними и теми же фир-

мами, продающими свои товары в разных странах или разных городах одной и той же страны. Разброс цен на мировых рынках во многом определяется многообразием международных торговых связей, различиями в факторах производства при производстве одних и тех же товаров в разных странах, регионах страны, а также наличием иных факторов, которые способствуют или повышению цен на товар, или, наоборот, их понижению, включая факторы политического характера. К этим факторам относятся:

- различия в структуре рынка;
- налоговая, бюджетная, таможенная политика;
- различия в мобильности (способности к перемещению) ресурсом между странами (по сравнению с внутренней мобильностью);
- разные уровни вмешательства государства во внутреннюю и внешнюю торговлю и др.

Необходимо отметить, что мировой рынок представляет собой гораздо более сложное явление, чем любой национальный рынок. Мировым рынкам, в частности, присущи более острая конкурентная борьба и специфические формы государственного вмешательства. В каждой стране действуют законы, которые по-разному влияют на ценообразование и движение цен. Здесь приходится учитывать расходы на изучение конъюнктуры мирового рынка конкретного товара (и его заменителей), продвижение товара на рынок и т.д. Это так называемые *транзакционные, или маркетинговые, затраты*.

Виды цен. С целью учета и анализа конъюнктуры на мировом рынке используются и регулярно публикуются следующие виды цен:

- *справочные цены* («запрашиваемые» цены, которые при продажах оказываются ниже);
- *цены статистики внешней торговли* (отражают совершенные сделки и динамику внешнеторговых цен);
- *цены биржевых котировок* (фиксируют осуществленные на биржах сделки с соответствующими ценами);
- *цены фактических сделок и контрактов* (наиболее полно отражают рыночные цены по конкретным видам товара).

В контрактной цене определяются единица измерения цены, t ; i зис, валюта, способ фиксирования и уровень цены¹.

Единица измерения цены. Контрактная цена может быть установлена в разных единицах измерения:

¹ См.: Цены и ценообразование: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Е. Есипимовича. СПб.; М.; Харьков; Минск, 1999. С. 443; *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. Теоретические принципы, политика. Т. 2. С. 204.

• в форме веса, длины, площади, объема, штуках или в счетных единицах (сотни, дюжины и т.д.);

• весовых единицах, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (руды, химикалии и т.д.);

• весовых единицах в зависимости от наличия (и колебания) посторонних примесей и влажности;

• цена с последующей фиксацией устанавливается в процессе исполнения контракта; в этом случае оговариваются условия фиксации и сам принцип определения уровня цены (это так называемые он-кольные цены).

Базис цены — это важный элемент контракта, поскольку он устанавливает наиболее существенные условия, в частности входят ли транспортные, страховые, складские и иные расходы по доставке товара в цену товара.

Валюта цены. Чаще всего цена в контракте выражается в валюте страны-экспортера или импортера; но, как правило, в «привязке» к валюте «третьей» страны (с устойчивой валютой).

Способ фиксации цены. В зависимости от способа фиксации цены в контракте обычно различают следующие ее виды: а) твердую, б) подвижную, в) скользящую (с последующей фиксацией). Каждая из них может иметь определенные оговорки, чаще всего они используются при установлении подвижной цены.

Обычно в контракте оговаривается допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной в пределах 2—5%.

Экспортер и импортер в условиях контрактного ценообразования. Поскольку экспортер и импортер исходят из противоположных интересов в вопросах ценообразования, то их роль различна и, соответственно, различны и подходы к контрактному ценообразованию. Каждая сторона стремится к тому, чтобы, во-первых, избежать ущерба, во-вторых, получить выгоду, прибыль. Поэтому учитывается множество факторов, способных оказать влияние на реализацию сделки (транспортные издержки, пошлины, затраты на финансирование, расходы на страхование, комиссионное вознаграждение, упаковка товара, непредвиденные расходы и т.д.).

Методы определения цен во внешней торговле. Практика внешней торговли использует обычно два метода определения цены. В соответствии с первым методом рассчитываются *полные издержки* производства и к полученной сумме совокупных издержек добавляется процентная надбавка в виде прибыли, которую та или иная фирма планирует получить. Второй метод предполагает использование *предельных издержек*; в этом случае учитываются только те затраты, кото-

рые непосредственно связаны с производством товара, поступающего на внешний рынок.

Две группы цен. Мировые цены расчлняются на две большие группы: а) цены на продукты обрабатывающей промышленности; б) цены на сырье. Цены группы «а» формируются на базе экспортных цен крупных фирм с общей ориентацией на внутренние цены. При определении цен группы «б» основную роль играют соотношение спроса и предложения на мировых рынках и цены крупных стран, экспортирующих или импортирующих сырье. Для сырьевых товаров в качестве мировых выступают цены основных производителей этих товаров и цены западноевропейских рынков. Например, цены крупных бирж и аукционов (цены цветных металлов — биржевые котировки Лондонской биржи цветных металлов) являются практически мировыми ценами на соответствующие продукты или цены ОПЕК (через определение квот) — мировыми ценами на нефть.

18.2. Формирование цен на мировых товарных рынках

Типы рынков. Анализируя структуру экономики, мы называли четыре типа фирм, которые действуют в конкретной экономической системе и, соответственно, формируют типы рынков, характеризующиеся степенью свободы конкуренции:

- совершенной (чистой) конкуренции;
- чистой монополии;
- монополистической конкуренции;
- олигополистической конкуренции.

Эти рынки различаются прежде всего количеством субъектов торговли, что очень сильно влияет на механизм ценообразования.

Рынок совершенной (чистой) конкуренции характеризуется большим числом субъектов внешней торговли (покупателей и продавцов) и сравнительно однородным характером поставляемой продукции. Под воздействием спроса и предложения цены имеют тенденцию к сближению, т.е. в данном регионе в данный временной промежуток цены практически одинаковы. Согласно практическим наблюдениям, в условиях данной рыночной модели стремление каждого экспортера к получению максимальной прибыли приводит к снижению цены на товар. На рынке совершенной конкуренции поставщики (ими могут быть клисами производители-экспортеры, так и их торговые агенты) стремятся к максимизации удовлетворения потребительского спроса. Конкурирующие фирмы-поставщики ориентируются на товары, произведен

ные по более эффективным технологиям, а производители — на продаже товара по достаточно низкой цене с учетом своих издержек производства. На практике к данному типу рынка можно отнести торговлю различными товарами широкого потребления: одеждой, обувью, табаком, сельхозпродукцией, в том числе продовольствием, и т.д.

Рынок чистой монополии характеризуется наличием одного-единственного поставщика товара. Ценообразование в этом случае диктует монополист, он контролирует предложение, варьирует цены в зависимости от спроса и может вызывать изменения цен, манипулируя объемами производимой продукции, заранее заручается на рынках зарубежных стран эксклюзивным правом на поставку своей продукции, чем уже и юридически затрудняет проникновение конкурента. Монополист стремится обеспечить оптимальный подбор объемов производства и цен, с тем чтобы совокупный доход был как можно выше, при этом совокупный доход остается ниже максимума прибыли на единицу продукции. Это естественно, так как не все участники мирового рынка имеют возможность приобрести товар по наивысшей цене. Монопольный поставщик товара на международный рынок варьирует цену на поставляемый товар в зависимости от страны-импортера, точнее, от финансовых возможностей импортера. При этом рассматривается возможность дальнейшего реэкспорта данной продукции. Этот процесс называется *ценовой дискриминацией*. Дискриминационные цены, как правило, устанавливаются на изолированных рынках, исключающих реэкспорт.

В современных условиях лишь немногие страны удерживают монопольный или почти монопольный контроль над некоторыми ресурсами. В ряде случаев речь идет о специфическом товаре: например, ЮАР и Колумбия принимали разные меры, чтобы предотвратить перепополнение мировых рынков соответственно алмазами и изумрудами и избежать падения цен на эти благородные камни; Австралия свыше 50 лет запрещала вывоз мериносовых овец — производителей самой высококачественной шерсти в мире. Известно и то, что такой тип политики стимулирует контрабанду и требует высоких расходов на ее предотвращение. Бразилия потеряла свою монополию на природный каучук, когда контрабандист доставил каучуконосы в Малайзию. Другая проблема заключается в том, что, если цены достаточно долго сохранять на очень высоком уровне, могут появиться заменяющие товары. Например, высокая цена на чилийский природный нитрат привела к разработке его синтетического заменителя, а высокие цены на сахар в середине 1970-х гг. — к созданию кукурузного сахара¹.

¹ См.: Дэйвис А.А., Радба А.Х. Международный бизнес. С. 163.

Страна может также ввести ограничения на экспорт продукции, запасов которой недостаточно, для того чтобы отечественные потребители могли покупать товар по более низким ценам, чем зарубежные покупатели. Главная опасность этой политики состоит в том, что низкие цены внутри страны не стимулируют расширения отечественного производства данной продукции, в то время как производство в зарубежных странах увеличивается. Результатом может стать потеря рынка. Часто зарубежные производители искусственно занижают цены на экспортную продукцию с целью вытеснения отечественных производителей из данного бизнеса. Если доступ новых отечественных фирм на рынок затрудняется, зарубежные производители смогут в дальнейшем получать монопольные прибыли или приостанавливать поставки в интересах своих компаний. Однако не считается доказанным тот факт, что монопольные цены являются результатом вытеснения отечественных производителей со своего рынка. Известно, что низкие цены на импорт способствовали ликвидации большей части американского производства бытовой электроники, но цены на эти изделия в США по-прежнему одни из самых низких в мире. Возможность искусственного занижения цен за рубежом появляется в результате высоких отечественных цен из-за монопольного положения внутри страны, политики государственных субсидий или создания иных благоприятных условий для фирм-производителей.

В мировой практике в настоящее время чистых монополистов сравнительно немного. Долгие годы на мировом космическом рынке чистым монополистом выступали США через агентство НАСА, которое полностью контролировало коммерческие запуски. Практически чистым монополистом является компания «Де Бирс» на рынке алмазов.

Рынок монополистической конкуренции — это, как мы рассматривали выше, смешанный тип рынка, на котором присутствует, как правило, ограниченное число крупных монополистов и значительное число менее крупных фирм. Характер ценообразования на таком рынке, не сомненно, конкурентный, но диктуемый монополистами, доминирующими в пределах рынка. Господство крупных монополий одной страны на рынке отдельных товаров ослабляется давлением столь же крупных фирм другой страны, а также менее крупных конкурентов, стремящихся получить свою долю прибыли. В случаях повышения цен со стороны монополий обычно находятся конкуренты, способные предложить более привлекательные для покупателей цены.

Олигополистический рынок характеризуется наличием нескольких крупных компаний производителей-поставщиков, обладающих значительными сегментами рынка, полностью или практически полно

стью обеспечивающих поставку товаров на мировой рынок. Между фирмами и странами-импортерами, как правило, существуют соглашения о сотрудничестве (разделены сферы влияния), зачастую фирмы обладают эксклюзивными правами на покупку стратегически необходимого сырья, вкладывают огромные средства в рекламу.

Закон единой (мировой) цены исходит из того положения, что на конкретных рынках при отсутствии транспортных издержек и официальных торговых барьеров (пошлины) товары должны продаваться в разных странах за одну и ту же цену, выраженную в одной и той же валюте. Формула единой цены выглядит следующим образом:

$$P_{us} = (\text{£УОм}) \times P^{\text{иФ}}$$

где P_{us}^i — долларовая цена товара / при продаже его в США;

P_a^i — соответствующая цена товара в евро. В этом случае закон единой цены предполагает, что долларовая цена товара / будет одной П той же, где бы он ни продавался в мире¹.

Влияние государства на внешнеторговые цены. Обширная деятельность государства по регулированию внутренних цен и субсидированию экспорта, поддержке импорта, проведению таможенно-тарифной политики — все это оказывает самое существенное влияние на внешнеторговые цены.

Государство регулирует цены внутреннего рынка в основном с помощью двух инструментов: гарантируя производителям уровень продажных цен и предоставляя субсидии для покрытия издержек производства. Широко известными примерами являются политика поддержки государством сельского хозяйства в США и аграрная политика ЕС. В США государство предоставляет субсидии в случае, если цены ниже гарантированного уровня. Специальная правительственная организация по гарантированным ценам принимает в залог производителей сельскохозяйственные продукты, и, если цены рынка превысят залоговые, производитель выкупает свой товар и продает его на рынке, а если цены ниже залоговых ставок, то товар остается в собственности правительственной организации. Чуть ли не треть всего консолидированного бюджета ЕС направляется на поддержку и государственное регулирование сельскохозяйственного производства и животноводства в странах ЕС. Все это оказывает мощное воздействие на ценообразование и деформирует *естественный характер цены*, хотя и не в такой степени, как это происходило в социалистических странах.

¹ См.: Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. С. 400.

Тайные альянсы. Характер и практика ценообразования на поставляемую продукцию показывают, что любые решения, принимаемые экспортерами, — установление цены, определение объемов производства, закупок, инвестиций и пр. — требуют изучения реакции конкурентов. Важную роль в сохранении относительной стабильности обстановки в вопросах мирового ценообразования играют неофициальные договоренности основных конкурентов. В ходе специальных переговоров достигаются соглашения о фиксировании цен, о разделе рынков сбыта, об объемах производства. Это так называемые тайные или явные сговоры олигополии, которые часто граничат с откровенным мошенничеством¹.

Тайные сговоры остаются тайными (часто они называются джентльменскими соглашениями, заключаемыми на дружеских обедах или ужинах); что касается явных форм, то наиболее классическим пример — ОПЕК (Организация стран — экспортеров нефти), с начала 1970-х гг. регулирующая цены на мировом рынке нефти.

Картели. В ряде специфических случаев необходимость координации на мировом рынке приводила к созданию специальных механизмов, с помощью которых появилась возможность оказывать влияние с достаточно высокой степенью эффективности. Известная международная форма такого механизма — *картель*, который предполагает соглашение относительно объемов производства и ценовой политики Компании договариваются о разделе рынков сбыта с целью поддержания согласованных уровней цен. Классический пример — ОПЕК.

Для компаний, участвующих в работе подобных механизмов, характерна тенденция к максимизации прибыли, а их действия схожи с действиями чистых монополий.

Демпинг. Установление заниженных цен (обычно ниже себестоимости отечественных товаров) часто называют демпингом. В большинстве стран законодательно введен запрет на импорт товаров по демпинговым ценам. Это законодательство обычно применяется только в том случае, если импортируемая продукция разрушает отечественное производство. Если такое отечественное производство отсутствует, единственным последствием демпинга для страны-импортера будет субсидирование таким способом потребителей. Что касается страны, производящей продукцию, то ее потребители и налогоплательщики редко осознают, что фактически они субсидируют зарубежные страны. Американское антидемпинговое законодательство^{*} и во чрезвычайно противоречиво. Например, фирма может быть и оштрафована, если ее экспортная цена на 0,5% ниже отечественной

¹ См.: Макконелл К.Р., Брю С.А. Экономикс. С. 579.

цены, в то время как колебания курса валюты могут дать еще большие расхождения¹.

Одним из доводов в пользу государственного воздействия на торговлю является *теория оптимального тарифа*, которая исходит из утверждения, что зарубежный производитель снизит свои цены, если его продукция будет облагаться налогом; в этом случае выгоды перейдут к стране-импортеру. Пока зарубежный производитель идет на снижение своей цены, происходит некоторое смещение в пользу страны-импортера и таможенный тариф рассматривается как оптимальный.

Известно, что любые меры, принятые какой-либо одной страной для воздействия на свою внешнюю торговлю, всегда имеют соответствующую реакцию за рубежом и ответные меры правительств других стран выступают потенциальным препятствием на пути достижения желаемых целей. Поэтому при выборе инструментов реализации задач внешней торговли необходимо учитывать то обстоятельство, что отечественные и зарубежные группы населения будут на них реагировать совершенно по-разному. Влияние на торговлю может быть оказано с помощью средств, воздействующих, во-первых, на изменение объемов продаж товаров путем регулирования цен на них и, во-вторых, непосредственно на сами потоки товаров. По-разному влияют на торговлю *тарифные и нетарифные барьеры*. Тарифные барьеры влияют на цены, а нетарифные — либо на цены, либо непосредственно на объем продаж. На рис. 18.1 показаны формы государственного воздействия на торговлю: прямое воздействие на цены и объемы продаж товаров.

Рис. 18.1 демонстрирует, каким образом каждый тип барьеров влияет на цены и проданный объем товаров, в каком порядке и с какой степенью влияния на производителей. На обоих графиках (а) и (б) представлены нисходящие кривые спроса (S) и восходящие кривые предложения (D). В частности, чем ниже цена, тем большее количество товара потребуются; чем выше цена, тем больше предлагается товара на продажу. Пересечение кривых S и D показывает цену P_j и проданное количество товара Q_j без государственного вмешательства. При повышении цены с P_j до P_2 на графике (а) объем товара, который потребители захотят теперь приобрести, снизится с Q_j до Q_2 , а производители не будут продавать больше, потому что увеличение цены погашается налогами и не попадает к ним. На графике (б) показано ограничение имеющегося предложения, поэтому возникает новая кривая предложения — S' . Продаваемое теперь количество товара сокращается с Q_j до Q_2 . При более низком предложении цена возрастает

¹ См.: Макконелл К.Р., Брю С.А. Экономикс. С. 164.

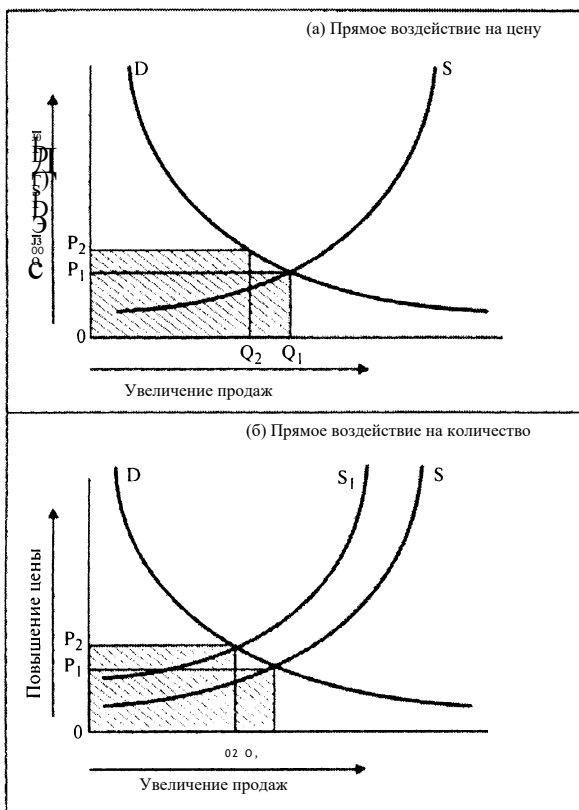


Рис. 18.1. Государственное воздействие на внешнюю торговлю

Примечание. В случае (а) налог на импорт повышает цену, что сокращает спрос на товар; в случае (б) количественное ограничение импорта снижает имеющееся предложение и повышает цены; здесь наценка осуществляется производителями.

Источник: Дэниэлс А., Радеба А. Международный бизнес. С. 167.

ет с P_1 до P_2 . Это отражает точка пересечения кривых D и S_j . Поднямая цены (график (б)), производители компенсируют снижение объема продаж. В случае, показанном на графике (а), производители уменьшают объем продаж и не могут повысить цены, поскольку уже состоялось повышение налогов и покупательная способность сократилась, что препятствует повышению цен.

Тарифы и пошлины. Самым распространенным типом контроля на л торговлей через цену товара является тариф, или пошлина, — государственный налог на товары, пересекающие границы страны. Когда тариф

взимает вывозящая страна, это называется вывозной пошлиной (*экспортный тариф*); если это делает страна, через которую товары провозятся, — *транзитной пошлиной*; когда этот налог собирает ввозящая страна, то это будет *ввозная пошлина*.

Наиболее распространенной является *ввозная пошлина*, которая служит преимущественно как средство повышения цен на импортируемые товары с целью предоставления относительного ценового преимущества соответствующим отечественным товарам либо увеличения поступлений в госбюджет. Пошлина по своему содержанию выступает защитным средством, даже если отечественная продукция не участвует в прямой конкуренции с иностранными товарами.

Пошлины — это один из инструментов (или средств) получения государственных доходов, который непосредственно воздействует на цену товара. Имеющая скромное значение для крупных промышленно развитых стран ввозная пошлина является главным источником дохода для многих развивающихся стран, поскольку благодаря этому государственные органы власти обладают большими возможностями контроля над определением объема и характера товаров, пересекающих их границы, и над сбором налога на них, чем над определением и сбором личных и корпоративных подоходных налогов. Это характерно и для новых трансформирующихся государств (Россия, Украина, центральноазиатские страны).

Тариф в виде налога на доход от товара наиболее широко распространен применительно к импорту, однако многие страны, экспортирующие сырье, широко применяют и вывозные пошлины, воздействуя на стоимость товара. Вплоть до Второй мировой войны основным источником дохода для некоторых стран были транзитные пошлины. Ныне, когда стали действовать новые международные торговые договоры и правила ГАТТ/ВТО, они почти повсеместно ликвидированы. Тариф может устанавливаться в виде денежного налога в расчете на единицу товара, при этом пошлина называется *специфической*. Пошину можно также установить в виде процента от стоимости продукции, в этом случае она называется *стоимостной* или *адвалорной пошлиной* (от *лат. ad valorem* — *сообразно цене согласно оценке*). Часто на один и тот же товар одновременно устанавливаются и специфическая пошлина, и адвалорная пошлина, в этом случае пошлина называется *смешанной*. Специфическую пошлину установить легче, поскольку таможенным служащим нет необходимости определять стоимость, по отношению к которой следует рассчитывать процент.

Одна из основных проблем — *тарифный режим развитых стран* в отношении изделий обрабатывающей промышленности, экспортиру-

емых из развивающихся стран, которые стремятся диверсифицировать и увеличить свои доходы путем добавления стоимости производства к экспорту сырья. Сырьевые материалы часто поступают на рынки развитых стран беспошлинно, однако после обработки те же самые материалы обычно облагаются пошлиной. Это затрудняет для развивающихся стран поиск внешних рынков для продукции их обрабатывающей промышленности. К тому же многие товары, которые могли бы эффективно в них производиться, выпускаются в промышленно развитых странах.

Конкуренция со стороны развивающихся стран приводит к формированию «групп давления», стремящихся не допустить товары этих стран на рынок развитых стран. Другая проблема заключается в том, что, хотя товары развивающихся стран подпадают под льготный режим импорта, большинство успешных развивающихся стран-экспортеров достигают предела, после которого теряют льготный статус. Так, например, Тайвань, Сингапур, Гонконг (Сянган) и Южная Корея имели продолжительное время льготный режим в торговле с США. Однако в конце 1990-х гг. этот режим США отменили, поскольку названные страны сильно укрепили свой торгово-экономический потенциал, а кое-где стали теснить товары американских корпораций. Специальный режим в свое время возник в результате давления развивающихся стран и ЮНКТАД. Он известен как Всеобщая система преференций — ВСП (Generalized System of Preference — GSP). Этот режим, подвергаясь изменениям и модификациям, формально действует и ныне.

Тарифы и экспортные субсидии. Задачи, которые обычно ставят государства в области внешней торговли, состоят не только в воздействии на условия торговли, но и в перераспределении доходов, поддержке ключевых отраслей национальной экономики, улучшении платежного баланса и т.д.

Особенностью тарифов и экспортных субсидий является возникновение в результате их действия разницы между мировыми и внутренними ценами. Прямой эффект от тарифа состоит в удорожании импортных товаров по сравнению с их стоимостью за границей. Экспортная субсидия — это доплата местным производителям за выпуск экспортных товаров. В результате повышается цена этих товаров внутри страны и, соответственно, появляется стимул для их производства или расширения производства. Изменение цен в результате роста величины тарифов и субсидий воздействует как на относительное предложение, так и на относительный спрос, и, соответственно, и меняются торговые условия как внутри страны, так и в отношении рынков других стран.

Воздействие тарифов и субсидий на мировую торговлю определяющим образом зависит от двух факторов: от мощности производства и медицины страны. Например, если США вводят 20%-ный тариф на импорт, то, по некоторым оценкам, условия торговли для этой очень крупной страны могут улучшиться на 15%. Это значит, что цены на импортные товары для США упадут на 15% по сравнению с ценами на жспортные продукты. И в результате этих разнонаправленных эффектов от введения тарифа внутренние цены вырастут лишь на 5%. В то же время, если такой тариф введет Люксембург или Парагвай, их условия торговли вряд ли существенно изменятся. Специалисты считают, что в целом тарифы и субсидии, воздействуя на фактор цены товары, способствуют развитию импортозамещающей тенденции в экономике и подавляют экспортный сектор.

Особый случай негативного воздействия чрезмерных тарифов — >то «парадокс Мецлера», по содержанию схожий с концепциями «ра-
яоряющего роста» и «трансферта, разоряющего получателя». Он практически не встречается, хотя и вероятен при определенном стечении обстоятельств и крайне непрофессиональной правительственной политике.

Известна практика, когда правительства осуществляют прямые мыплаты производителям, чтобы компенсировать их убытки, понесенные при сбыте продукции за рубежом. Но чаще они предоставляют фирмам другие виды помощи с целью удешевления или повышения прибыльности их зарубежных операций, а именно целый набор бесплатных услуг, касающихся информации, помощи в организации торговых поставок и установлении контактов для ведения торговых операций за рубежом. Такие формы субсидий в виде услуг часто более обоснованны с экономической точки зрения, чем пошлины, поскольку они предназначены главным образом для преодоления несовершенства рынка и укрепления позиций национальных компаний.

Другие типы субсидий, воздействующие на ценообразование, являются более противоречивыми, и производители часто утверждают, что сталкиваются с нечестной конкуренцией со стороны субсидируемого жспорта. Что представляет собой *субсидируемый экспорт*? По этому вопросу нет единства мнений, хотя в самой общей форме суть его состоит в оказании помощи экспортерам со стороны государства. Государство обеспечивает финансирование научных и опытно-конструкторских работ и программ, прямо или косвенно воздействующих на прибыльность экспорта, использует другие разнообразные средства. Исли в предыдущие десятилетия развитые страны обычно критиковали развивающиеся страны, требуя отмены государственного воздей-

ствия на экспорт сельскохозяйственной продукции, ныне развивающиеся страны так же жестко требуют от развитых стран отказаться от государственной поддержки аграрных фирм в формах субсидий, кредитов и снижения налогов.

Существуют и иные формы государственной помощи экспорту, и том числе иностранная помощь и займы. Эти формы почти всегда имеют «связанный» характер, поскольку получатель должен тратить средства в странах-кредиторах, содействуя повышению конкурентоспособности за рубежом некоторых товаров, которые иначе могут остаться неконкурентоспособными. «Связанная» помощь имеет особое значение для получения контрактов на реализацию проектов по созданию телекоммуникаций, железных дорог и электростанций. Общепризнано, что около 1/3 товаров производственного назначения, продающихся по всему миру, финансируется посредством пакетом «связанной» помощи. Большинство развитых стран обеспечивает так же своим экспортерам страхование кредитного риска, снижая таким образом риск неплатежей за зарубежные продажи.

Еще одна распространенная схема содействия — сочетание помощи с займами, чтобы ставка по обязательствам не казалась странам конкурентам слишком низкой. (Эти вопросы хотя и связаны с фактором ценообразования, но имеют иные аспекты и анализируются в других главах работы.)

Таможенная оценка. Таможенные работники многих стран традиционно пользуются довольно широкой свободой выбора при определении стоимости импортируемой продукции для установления пошлины *ad valorem*. Такая свобода выбора направлена на то, чтобы воспрепятствовать экспортерам и импортерам показывать в счетах фактурах произвольно низкую цену во избежание высокой пошлины. Однако на практике право свободы выбора иногда использовалось в качестве произвольного средства предотвращения импорта зарубежной продукции путем завышения ее стоимости. Это прямой способ воздействия на цену товара. В настоящее время существует единая *методика оценки стоимости*, первоначально применявшаяся развитыми странами. Таможенные работники обязаны предварительно изучить цену товара, указанную в накладной. Если она не указана или ее молниеносность сомнительна, они должны произвести оценку на основе стоимости идентичных товаров, а если их нет — на основе аналогичных товаров, поступающих в то же или почти в то же самое время, или эти методы не могут быть применены, таможенники могут рассчитать стоимость на основе конечной стоимости продажи этого товара; или исходя из обоснованных издержек на него.

Еще одна проблема таможенной оценки может быть связана с тем, что в торговлю вовлечено много различных товаров. Довольно легко (случайно или намеренно) классифицировать товар таким образом, что он будет облагаться более высокой пошлиной и тем самым воздействовать на цену товара.

Другие виды прямого воздействия на цены. Государство часто использует и такие средства воздействия на цены, как специальные сборы (например, за консульскую и таможенную «очистку» и оформление документов), устанавливая требования, согласно которым таможенные взносы должны производиться до отправки груза, и минимальные цены продажи товаров после их таможенной «очистки» и т.д.

Эти виды разнообразны, и формально-бюрократическое применение их на основе излишне «вольного» толкования наносит большой ущерб стране, в том числе в форме коррупционной деятельности чиновничества. В этом деле должна быть предельная четкость и определенность нормативного акта, а также соответствующая ясность (прозрачность) исполнения операций по движению товара.

18.3. Движение цен на мировых товарных рынках в 2000-2005 гг.

Движение цен в международной торговле товарами, как правило, находится в тесной связи с состоянием и динамикой общего экономического цикла, хотя на первый взгляд резкие колебания курсов валют ведущих стран, как и положение на мировых фондовых рынках, создают иллюзию автономности этих процессов, малой их взаимосвязанности. Тенденции прослеживаются при анализе движения индексов, например, промышленных товаров, экспортируемых развитыми странами. Они показывают, что их общая динамика в первые годы XXI столетия имела повышательную тенденцию, за исключением топлива и машинотехнической продукции. В 2001 г. произошло снижение цен на многие экспортируемые товарные группы во всех группах стран (до 3—4%). Однако в 2002 г. хотя тенденция снижения цен сохранялась, но уже наметился новый общий подъем цен практически на все виды экспортируемой продукции либо наблюдалось сохранение их на прошлогоднем (2001) уровне. Это связано во многом с ростом производительности в современных секторах информационных технологий, а также с расширением экспорта транспортных средств в развивающиеся регионы мира (группу стран с более выраженным ростом). На движение цен повлиял и кризис в Восточной Азии в 2001 г., который «наложился» на слабую деловую активность в

США, Западной Европе и Японии. Все это замедлило экономический рост глобальной экономики, что отразилось на факторе движения цен (слабая динамика). Кроме того, продолжал действовать и фактор «слабого доллара».

При этом рост цен на промышленные изделия в 2000—2002 гг. и группе развитых стран, как показывают данные, несколько опережал общие темпы роста мировой экономики. Индексы цен на основные товарные группы развивающихся стран в эти годы или несколько снизились, или для них были характерны медленные темпы роста, если сравнить с периодом 1995—2000 гг. Но уже в 2002—2004 гг. цены на экспортируемые товары как из зон развитых стран, так и развивающихся стран повышались более интенсивно, отражая общее экономическое оживление мировой экономики. В 2003—2004 гг. повысились цены на некоторые товарные группы, в том числе сельскохозяйственное сырье, металлы и минералы. При этом некоторые цены на аграрные товары развивающихся стран, такие, как пшеница, каучук, растительное масло, семена, какао, колебались незначительно.

Прогноз ряда авторитетных международных организаций (ЭКОСОС, ЮНКТАД, МВФ) не оправдался в отношении того, что рост этих цен должен быть более существенным в 2003—2005 гг. Эти прогнозы оказались полностью неверными в отношении цен на нефть — они исходили из того, что рост цен на нефть в 2003 г. прекратится на достигнутом в конце 2002 г. уровне и даже произойдет их снижение¹. Однако как раз в 2003 г. происходил необычайный рост цен на нефть, достигая в конце 2003 г. в отдельные дни до 40 долл. за баррель². В 2004 г. движение «нефтяных цен» продолжалось, закрепившись на уровне 38—40 долл. за баррель к середине года. Еще более интенсивно происходил рост цены за 1 баррель в 2005 г., достигая в определенные периоды 70 долл. /баррель; в декабре 2005 г. она превысила 65 долл. (средний годовой уровень — 63 долл.).

Данные табл. 18.1 иллюстрируют общее состояние экспортных цен на мировых рынках в период 1998—2005 гг. В частности, их падение (за исключением нефтяного сектора) в 2001—2002 гг. следует рассматривать как отражение слабой глобальной экономической активности в эти годы, в то время как предыдущие годы характеризовались динамичным ростом мировой экономики.

Сохранение разрыва между ценами на промышленные товары (готовые изделия) и ценами на стратегическое сырье и продукты сель

¹ См.: UNCTAD. Handbook of Statistics. 2003. UN, N.Y., Geneva, 2003. P. 419.

² Ibid. P 418-419.

Таблица 18.1

Показатели международных экономических условий, 1998—2005 гг.

Мировая цена	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Нефть (цена за баррель в долл. США, Brent)	12,7	17,8	28,3	24,4	25,0	28,0	37,2	63
Нефтепродукты сырьевые товары (1990 г. = 100; за базу приняты 1990 г.)	91,5	79,1	80,6	78,3	76,7	77,8	78,5	80,1
Экспортные цены на промышленные товары (1990 г. = 100)	95	91	87	84	86	88	90	92
Гопливо-взвешенный обменный курс доллара США (1997 г. = 100)	116,5	16,9	119,7	126,1	127,1	125,2	127,5	126,7
Ставка процента (шестимесячная ставка ЛИБОР США), %		5,5	6,7	3,7	1,9	2,2	2,3	3,5
Пред доходности на формирующихся рынках, %	11,5	8,2	7,6	7,3			8,3	8,7

Источники: World Economic and Social Survey. 2003. Ch. I. UN. Economic and Social Council. Substantive Session of 2003. Geneva. 30 June — 25 July 2003. P. 7; Economic and Social Council. Geneva, 2005. P. 114—119; The World Bank. Annual Report. Washington, 4)04, 2005.

ского хозяйства (и тропические культуры). Общая динамика цен на товары международной торговли в 2000—2005 гг. соответствовала главным тенденциям, определившимся в 1990-х гг., и в целом она отражала условия экономического роста первых лет XXI столетия. Лишь более рельефным предстает разрыв между ценовой политикой в двух крупных отраслевых группах товаров на международном рынке: цены на готовые изделия (прежде всего произведенная в развитых странах мира машинотехническая продукция) продолжали повышаться на всех сегментах мирового рынка; в то время как цены на стратегическое сырье (исключая нефть и газ), сельское хозяйство и животноводство, тропические культуры стабилизировались на достаточно низком уровне. Они либо незначительно повышались, либо падали.

Индекс средней цены единицы продукции промышленных товаров, экспортируемых развитыми странами, достиг высшей точки подъема в середине 1990-х гг. И хотя с того периода темпы роста цен на промышленные товары несколько уменьшились, но это уменьшение отражало лишь спад промышленного производства в развитых странах, последствия кризиса в Юго-Восточной Азии и некоторые другие тенденции, происходящие как в мировом промышленном сек-

торе, так и в сфере международного товарно-денежного обращения. В последние три года, например, даже в условиях спада (2001 г. — первая половина 2002 г.) высокими темпами росла производительность и таких секторах, как офисная техника и телекоммуникационное оборудование, не говоря уже о группе товаров электротехники, в которых также отмечался значительный рост.

При этом разрыв в ценах по указанным двум группам товаров был более резким, если цены выражались в евро, а не в долларах, поскольку произошла фактическая ревальвация последнего, что способствовало экспансии доллара, хотя и в краткосрочном плане.

Индекс цен на основные экспортные товары развивающихся стран продолжил тенденцию постепенного снижения после того, как достиг пика роста показателей в середине 1990-х гг. В 2002—2003 гг. цены упали на значительное количество товаров, главным образом как следствие ослабления мировой экономической активности. Среднегодовые цены на нетопливные товары упали на 2%, со значительными колебаниями по различным товарным группам, таким, как металлы и полезные ископаемые. Рост стал характерным в начале 2004 г под влиянием роста цен на энергоносители, а также оживления в экономике в Евросоюзе. (См. табл. 18.2.)

Данные табл. 18.2 показывают значительное снижение индексов по основным видам сельского хозяйства и тропических культур: со 130,8 в 1980 г. до 77,6 в 1985 г. Некоторое повышение наблюдалось в 1995 г (111,3), а затем последовал новый ценовой спад — до 80 и ниже в 1999—2003 гг.; начало роста ценовой динамики отмечалось в 2003 г. — 82,5, в 2004 г. — 89,5. Общий итог за период 1980—2004 гг. — снижение индексов цен со 130,8 до 89,5.

Анализируя представленные в табл. 18.1 и 18.2 данные, следует отметить, что динамика цен на основные виды сырья в 1980—2004 гг. далеко не полностью соответствовала динамике мирового делового цикла за этот длительный период, что отмечалось ранее. При этом можно выделить следующую особенность: в ряде случаев падение нем на импорт происходило *перед кризисным спадом, в то время как в большинстве случаев это падение не всегда сопровождало соответствующим* спады. В частности, 1990—1999 гг. были периодом замедленной попытательной ценовой динамики на фоне достаточно быстро растущей мировой экономики, в то время как в последующие годы устойчивы и рост экономики США и Юго-Восточной Азии с 2002 г., требовавшим больше сырья, способствовал повышательной тенденции в импорте сырья. Но рост цен был весьма незначительным на промышленное сырье. Таким образом, новая повышательная тенденция в динамике

Таблица 18.2

**Годовой индекс рыночных цен по основным видам сырья,
сельского хозяйства и тропических культур 1980—2004 гг. (1990 = 100)**

Иид сырья (продукт)	1980	1985	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Нее сырьевые товары (продукты)	130,8	77,6	111,3	179,1	181,1	78,4	77,0	82,5	89,5
Нее продукты питания	160,5	85,2	115,8	84,2	82,9	82,5	82,5	86,4	92,5
Продукты питания и тропические культуры	160,8	80,9	112,0	80,8	81,8	82,0	80,1	85,2	86,4
Продовольствие	155,2	65,9	105,2	175,3	79,3	83,3	79,8	83,4	85,7
Пшеница	128,7	100,8	130,7	84,2	87,1	95,0	110,7	68,5	70,2
Кукуруза			115,2	87,7	80,7	81,6	89,6	58,2	64,3
Рис	151,0	75,7	112,0	86,7	71,0	60,1	66,7	85,6	87,5
(ахар	228,4	32,4	105,8	50,0	65,2	68,8	154,9	102,1	103,1
Говядина	109,0	84,6	74,9	72,0	76,1	83,6	83,4	151,4	156,2
бананы	72,1	73,4	84,7	82,8	80,9	112,3	101,5	93,4	95,8
Перец	115,7	225,2	211,4	380,8	242,2	138,1	128,5	83,5	92,4
Рыба	122,4	68,0	120,1	95,2	100,2	118,1	147,0	75,3	82,5
(оевые бобы	120,9	73,5	98,5	76,9	93,4	92,5	89,4	140,2	143,2
Тропические культуры	191,0	162,4	149,3	110,6	95,4	74,9	81,4	111,5	111,4
Кофе	185,2	161,5	164,0	120,6	106,3	74,8	67,6	112,5	117,9
Какао	204,7	177,3	112,7	89,7	69,8	85,6	139,8	88,5	91,3
Чай	109,2	97,3	80,1	120,5	126,2	108,5	112,5	116,5	121,4
Овощи, масличные культуры	157,8	135,1	159,9	723,7	96,0	88,4	110,8	112,5	117,9
(оевые бобы	120,1	91,3	105,1	81,7	85,8	79,4	86,2	88,5	91,6
(оевое масло	133,7	127,8	139,7	95,5	75,6	79,1	101,5	112,4	117,8
Подсолнечное масло	297,3	123,7	103,7	103,7	80,1	99,0	121,4	126,5	130,2
Арахисовое масло	89,1	93,9	102,8	81,7	74,1	70,6	71,3	74,5	77,4
Копра	196,4	167,3	190,1	200,1	132,1	87,6	115,4	121,4	128,5
Кокосовое масло	200,4	175,4	199,0	219,0	133,8	94,5	125,1	130,4	135,4
Пальмовое масло	217,3	165,1	202,9	207,8	132,8	92,3	124,5	129,2	133,6
(сельскохозяйственное сырье и материалы	96,4	70,3	113,4	73,2	74,8	73,2	68,1	71,2	76,4
Табак	67,0	76,9	77,8	91,3	88,0	88,0	80,7	82,3	89,7
Льняное масло	98,3	88,5	92,8	72,2	56,2	54,0	73,3	80,3	86,8

Продолжение табл. IS.J

Вид сырья (продукт)	1980	1985	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Хлопок	113,4	72,4	117,9	64,3	71,7	56,0	65	71,2	
Шерсть	725,8	91,0	115,3	78,5	88,6	90,4	92,5	96,4	102,8
Сизаль	105,8	83,3	102,5	118,3	105,2	113,3	104,6	105,2	105,0
Джут	76,8	139,3	89,5	67,5	68,2	80,7	66,3	70,2	71,1
Ихвойная древесина	75,5	58,6	120,8	130	114,8	112,3	117,8	121,4	126,5
Тропические лесомате- риалы	73,3	50,6	99,2	68,6	71,2	75,7	67,8	72,3	78,4
тропические пилома- териалы	70,1	52,6	146,3	99,2	101,4	97,1	95,6	97,8	102,3
Клееная фанера	77,1	59,4	164,2	124,4	126,4	113,5	113,5	113,5	113,5
Резина и каучук	164,4	87,2	184,9	71,6	77,3	66,4	88,4	92,5	94,6
Кожа и меха	96,5	84,6	102,5	35,3	61,2	86,1	78,2	82,3	87,5

Источник: UNCTAD. Handbook of Statistics. 2003. U.N. N.Y., Geneva, 2003, 2004. P. 41, Handbook of Statistics. 2005. P. 39—47.

цен на сырье определилась не с начала XXI столетия и, что знаменательно, не в преддверии нового подъема (2002), а позже, когда обниружилась жесткая потребность в сырье и произошел рост цен на промышленные товары. Одновременно продолжали быстро возрастать цены на энергоносители в силу ряда факторов (рост экономики США и Китая, потребляющих все больше сырья, включая все виды энерго ресурсов).

Другая особенность состоит в том, что, как правило, ценовые всплески происходят первоначально в развивающихся странах, что и какой-то мере выступает признаком того, что аналогичным образом будет развиваться движение цен и в центрах капитализма, хотя и в более «мягких» формах. Однако непрерывное повышение цен на энергоносители, особенно на нефть, в 2001—2005 гг. отражается на большинстве продуктов промышленных и аграрных товарных групп и вносит определенные коррективы в эту тенденцию (первичности колебательной ценовой тенденции в РС). Возможно, достаточно высокие темпы роста мировой экономики (до конца 2000 г., а также после 2001 и 2002 гг.) сильнейшим образом воздействовали на фактор формирования цены на нефть (безотносительно к действиям ОПЕК). Ну на на нефть оставалась высокой даже в период серьезного спада мировой экономики в 2001—2002 гг. и возросла неожиданно для всех бг i

исключения аналитиков в 2003—2004 гг до уровня 48—50 долл. США за баррель. В отдельные периоды она превышала 60 долл., как это произошло в конце 2004 г., и прочно утвердилась выше 65 долл. за баррель в 2005 г.

Изменчивость торговых условий в области сырья. Выше было сказано, что конъюнктура мирового рынка в значительной степени определяется ценами на сырье в основных странах-производителях и, самое главное, на мировых сырьевых рынках. В современных условиях уже не является принципиально важным вопрос о непосредственном контроле над источниками сырья, проблема состоит в контроле над рынком сырья, средствами доставки этого сырья на мировые рынки. Соответственно, традиционная борьба развивающихся стран — основных обладателей стратегического сырья за сохранение своего контроля над ресурсами перешла в другую плоскость, а именно: как и каким образом обеспечить стабильность и выгодный уровень цен на свое сырье на мировых рынках.

Эта проблема стала необычайно актуальной и в силу того обстоятельства, что деиндустриализация России и бывших центральноазиатских республик СССР, богатых сырьем (металлы, нефть, газ, уголь и т.д.), превратила их в сильнейших конкурентов развивающихся стран, что способствовало формированию тенденции снижения цен на мировых рынках стратегического сырья. В то же время ТНК в силу своей глобальной мощи имеют возможность регулировать цены на мировых рынках сырья, не допуская ни критического снижения, ни повышения цен на основное сырье, обеспечивающее воспроизводственный процесс мировой экономики. В силу этого обстоятельства на мировом рынке стратегического сырья в 1990-е гг., а также в 2000—2005 гг. развивались процессы, на первый взгляд противоречащие логике экономического развития.

Прежде всего отметим, что цены на экспортируемое развивающимися странами сырье на протяжении более двух десятилетий, с 1980-х гг., поднимались медленно, несмотря на мировые промышленные подъемы; так же обстояло дело и с их сельскохозяйственной продукцией. Другая особенность — взлеты и падения цен на нефть на мировом рынке редко совпадали с динамикой движения промышленного цикла. Например, в период интенсивного роста мировой экономики в 1985—1999 гг. цены на нефть были на крайне низком уровне, не превышая 20—22 долл. за баррель, а часто они сохранялись в пределах 16—18 долл. за баррель. Аналогичная ситуация была характерна и для начала 1990-х гг. (после краткого «всплеска» в период операции «Буря в пустыне» против Ирака, т.е. первой американо-иракской войны,

1991 г.), вплоть до конца десятилетия. Эти противоречивые тенденции отражены в приводимых ниже данных таблиц и рисунков.

По всей вероятности, цены на стратегические виды сырья в первое десятилетие XXI в. возрастут еще больше — об этом свидетельствуем динамика индекса цен за первое пятилетие нового века (2001—2005). Благодаря соглашениям, заключенным между производителями, удалось сократить избыточные запасы алюминия и олова и повысить на них цены на мировых рынках. В 2001—2005 гг. в целом наблюдалась повышательная тенденция по всем представленным товарным группам, хотя и в разной степени.

Экспорт стального проката, алюминия, меди и никеля из новых стран Евразии к началу нового десятилетия значительно сократился, хотя в целом оставался на довольно высоком уровне. Это оказывало сильное влияние на положение производителей из других стран, заставляя их требовать принятия протекционистских мер. Производители стали, меди, алюминия и другого минерального сырья в ряде стран ЕС и США потребовали от правительств своих стран обратиться в Комиссию европейских сообществ (КЕС) с просьбой ввести количественные ограничения на импорт этих видов продукции, утверждая, что крупные производственные мощности в США и Западной Европе все еще действуют из-за увеличения импорта из СНГ. В результате сильнейшего давления импорт стали (в США) и алюминия (из России) был значительно сокращен. В 2001—2005 гг. его объемы несколько возросли, в целом превышая за год 125 тыс. т. Аналогичным образом обстояли дела с импортом меди, никеля, цинка и т.д. Однако надо отметить, что это относилось к официальной торговле сталью и цветными металлами, что касается неофициальных форм поставок, то они возрастали по мере сокращения официальной торговли. По-видимому, в этом находит отражение тревожная тенденция криминализации некоторых секторов международной торговли, возникающая не только параллельно появлению различного рода дискриминационных и административно-бюрократических препятствий на пути свободной торговли, но и в тех случаях, когда подобные барьеры отсутствуют.

Цены на продовольственные товары в 1990-е гг. в среднем выросли на 6%, в 2001—2005 гг. — уже на 11%, что свидетельствует об увеличении спроса и недостаточном объеме поставок на мировых рынках. Наибольший прирост спроса происходил в развивающихся странах, доходы которых в последние годы росли более или менее устойчивыми темпами. Снижение импортных пошлин и сокращение местного производства в странах, быстрыми темпами осуществляющих индустриализацию, способствовали росту спроса во всем мире на такие

продовольственные товары, как пшеница, рис, говядина, птица, растительные масла и семена масличных культур, а также на фуражное юрно, например кукурузу и соевую муку. В качестве примера для подтверждения этой тенденции можно привести Китай, который с 1995 г. стал крупным чистым импортером риса и кукурузы — продуктов, которые эта страна обычно экспортировала в больших объемах в предыдущее десятилетие.

Цены на кофе, какао и чай повысились всего на 3% в 1995—2000 гг. и на 6% — в 2001—2005 гг., благодаря нормализации положения с поставками по сравнению с предшествующими годами, когда цены на кофе возросли более чем вдвое в результате сильных заморозков в районе производства кофе в Бразилии. Увеличение экспорта, отчасти обусловленное уровнем цен, не только привело к долгожданному росту валютных поступлений в некоторых странах-поставщиках с низким уровнем дохода, но и усилило опасения возврата к хронически избыточному предложению и низкому уровню цен на мировом рынке. Однако принятие плана ограничения экспорта ассоциацией стран — производителей кофе (АСПК) воспрепятствовало более серьезному падению цен. В 2001—2005 гг. рост цен на эти культуры в целом был более интенсивный, составив за пятилетие более 10%; на этот рост повлияла ситуация с ростом цен на нефть и нефтепродукты.

В 1995—2000 гг. динамика цен точнее отражала соотношение спроса и предложения на мировых рынках по сравнению с предыдущими периодами, когда рыночные цены на некоторые виды сырья были значительно искажены в результате операций на торговых биржах. Однако, как видно из проведенного выше анализа, в 2001—2005 гг. в силу действия ряда факторов цены на рассматриваемые группы товаров стали повышаться более динамично, чем это происходило в 1990-е гг. Некоторое представление о движении цен на нетопливные виды сырья дает рис. 18.2.

В том, что касается конъюнктуры сырьевых рынков, перспективы в целом на мировом рынке остаются довольно неопределенными. Вместе с тем некоторые события не предвещают стабильных условий сбыта отдельным экспортерам сырья, особенно беднейшим и наиболее уязвимым из них. Например, в результате согласованных на Уругвайском раунде многосторонних торговых переговоров мер по сокращению поддержки торговли сельскохозяйственными товарами (преобразование нетарифных барьеров в тарифы, снижение тарифных ставок) и принятия новых многосторонних правил Всемирной торговой организацией (ВТО) произошло размывание общих и специальных торговых преференций, предоставляемых ассоциирован-

Индексы цен (1985 = 100)

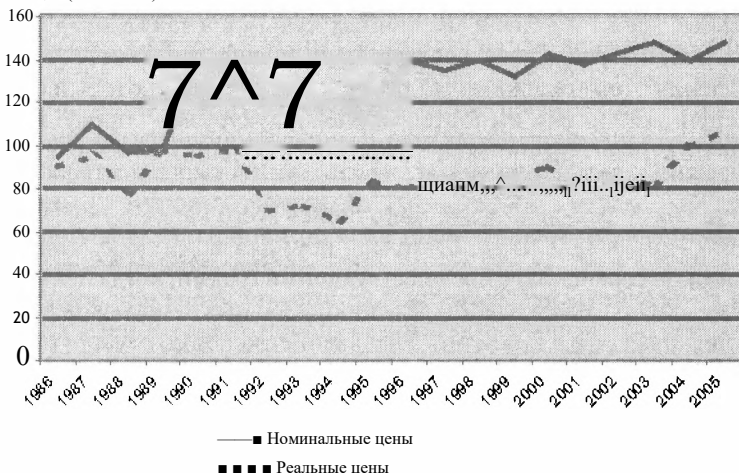


Рис. 18.2. Индексы цен на экспортируемые развивающимися странами нетопливные виды сырья

Примечание. «Реальные» цены представляют собой номинальные цены, дефлированные на среднюю цену единицы экспортируемой развитыми странами продукции обрабатывающей промышленности.

Источник. Составлено по данным ЮНКТАД и Статистического отдела ООН за соответствующие годы.

ным с ЕС государствам Африки, Карибского бассейна и района Тихого океана (АКТ) в рамках Ломейской конвенции.

Пути перестройки этой системы преференций после истечения срока действия Ломейской конвенции, которое произошло в 2000 г., планировалось осуществить в результате целой серии переговоров, и том числе в ходе международных конференций ВТО в 2001, 2002, 2003 и 2005 гг. Но они особых результатов не принесли. Сильнейшие противоречия между развитыми странами, обнаружившиеся еще и начале нового раунда переговоров в Дохе (Катар, 2001), отразились и в ходе последующих министерских конференций ВТО в 2002 и 2005 гг., которые закончились безрезультатно.

Всеобщая тенденция понижения цен на аграрно-сырьевую продукцию началась в 1996—1997 гг., продолжалась в течение 2001—2002 гг. и колебания цен значительно варьировались по региональным рынкам, главным образом из-за различных условий поставок. Снижение спроса наряду с хроническим переизбытком поставляемой продукции стало главным фактором сохранения понижающего давления на цены

многих товаров, включая кофе, бананы, некоторые металлы и полезные ископаемые. В то же время неблагоприятные условия поставки помогали компенсировать снижение спроса на ряд товаров, таких, как какао, зерно, растительное масло и семена, стабилизируя и даже поднимая их цены. Для ряда других сельскохозяйственных товаров, главным образом хлопка и сахара, политика развитых стран, направленная на поддержку рынка, подобно новому Законопроекту о фермерстве, плесенному на рассмотрение в США в мае 2002 г., способствовала ослаблению мировых цен.

Цены на продукты питания снова понизились в 2002 г., их ежегодный средний уровень упал на 4%, возвращаясь на уровень двух предыдущих лет. Тем не менее цены на различные товары в этой группе сильно отличались друг от друга: на сахар цены упали значительно, в меньшей степени на бананы и только слегка на говядину. Производство сахара в Бразилии продолжало неуклонно расти, удвоившись в 1995—2005 гг. по сравнению с 1995—2000 гг.

Глобальные перспективы мировых товарных цен. Цены на основные ювары значительно выросли с тех низких отметок, которых они достигли вскоре после терактов 11 сентября 2001 г. Цены на сырую нефть поднялись, составив более 60 долл. за баррель к концу 2005 г. Цены на сельскохозяйственную продукцию возросли на 30% за 2002—2005 гг., в то время как цены на металлы и полезные ископаемые выросли на 15%. Падение курса доллара с начала 2002 г. (16% в реальном юрговом эквиваленте с конца 2004 г.) внесло свой вклад в увеличение цен на сырье.

Ожидалось, что резкого скачка цен на сельскохозяйственную продукцию в 2002—2005 гг. не произойдет. Более того, многие аналитики исходили из предположения, что, скорее всего, в 2004—2005 гг. цены оудут медленно снижаться. И даже происходящий динамичный экономический рост отчасти увеличит спрос и будет сдерживать снижение цен. Однако в 2003—2005 гг. стал происходить рост цен на готовые изделия, сельскохозяйственные товары, стратегическое и нетопливное сырье, тропические культуры. Рост на некоторые виды сырья происходил и ранее. Так, цены на никель и нержавеющей сталь из-за перебоев в поставках удвоились к середине 2004 г. по сравнению с низкими ценами в 2001 г. Восстановление спроса на металлы, которое произошло со второй половины 2004 г., способствовало росту цен на них. Если мировой экономический рост будет хотя бы сохраняться на уровне 2005 г., цены на металлы и полезные ископаемые возрастут в ближайшем будущем. В долгосрочной перспективе реальные цены, кик ожидается, уменьшатся, так как затраты на производство продол-

жают падать благодаря новым технологиям и улучшению управленческих методов. На доступность первичных ресурсов также воздействуют определенные ограничения, что способствует развитию повышательной тенденции.

Очевидно, взрывной взлет цен на нефть и сохранение этих высоких цен длительное время «потянули» за собой и рост цен на всю группу сырьевых товаров, включая промышленное сырье, сельскохозяйственные товары и тропические культуры. Это способствовали росту инфляции, борьба с которой стала одной из приоритетных задач правительств, страны которых показывают более или менее устойчивый рост (см. табл. 18.3).

18.4. Цены на нефть на мировом рынке

История движения цен на нефть на мировых рынках как товара началась в 1861 г., в связи с нефтяным бумом в штате Пенсильвания: среднегодовая цена барреля нефти в тот период составляла 0,44 долл., или 44 цента. Вскоре, с 1876 г., в России стали действовать мощные нефтедобывающие компании — в Грозном и Баку, которые поставляли этот продукт на европейский рынок, цена на нефть поднялась до 2,56 долл. Примерно на таком уровне она находилась в течение десятилетий, несколько повышаясь в периоды двух мировых войн (не выше 5 долл.) но в 1945 г. баррель нефти на мировом рынке стоил 1,05 долл. В течение 1950—1960-х гг. сохранялись низкие цены, а в начале 1970-х гг. они едва составляли 1 долл./баррель.

Обстановка на мировом рынке нефти кардинально изменилась! После израильско-арабской войны 1973 г., в ходе которой Израиль оккупировал обширные территории арабских государств (Синай, Иерусалим, Голанские высоты, Юг Ливана). Исходя из того положения, что западные страны поддерживали Израиль, страны — члены ОПЕК, большинство которых составляли нефтедобывающие страны Ближнего и Среднего Востока, объявили эмбарго на поставки нефти и большинство западных стран ограничились добычу нефти. Цены в соответствии с законами рынка начали быстро расти, достигнув в 1971 г. 11,58 долл. за баррель.

Следующий этап взлета нефтяных цен связан с иранской революцией 1979 г., когда был свергнут шах Ирана и к власти пришел имам Хомейни. В 1980 г. цена барреля нефти стоила уже 30,03 долл., а с началом иракско-иранской войны, в 1980—1981 г., она поднялась до 34,28 долл. за баррель. В последующие годы, начиная с 1982 г., она снижалась, о.

Таблица 18.3

Индексы товарных цен и инфляции, 1970—2015 гг.

Индекс	Текущие цены									Прогноз	
	1970	1980	1990	2000	2002	2003	2004	2005	2010	2015	
Текущий курс доллара											
Нефть	5,3	161,2	100,0	123,4	109,0	115,8	96,2	87,4	85,2	96,2	
Из содержащее шергию сырье	43,8	125,5	100,0	86,9	83,0	88,8	89,7	91,1	97,7	102,6	
(ельское хозяйство)	45,8	138,1	100,0	87,7	86,5	92,7	92,6	93,7	101,0	107,6	
Напитки	56,9	181,4	100,0	88,4	84,6	89,1	82,4	93,6	106,1	111,6	
Продовольствие	46,7	139,3	100,0	84,5	90,1	94,0	91,7	89,8	96,5	101,1	
Жиры и масла	64,4	148,7	100,0	96,2	101,2	112,4	107,7	104,2	108,4	114,1	
Зерна	46,7	134,3	100,0	79,5	88,1	89,8	87,0	85,0	93,2	98,8	
Другое	32,2	134,3	100,0	72,7	82,2	81,2	81,2	80,8	88,7	91,8	
Несоматериалы	36,4	104,6	100,0	93,4	83,2	93,6	93,8	98,8	106,1	113,0	
1 ^обработанный лес (бревна)	31,8	79,0	100,0	111,0	98,1	103,3	106,8	114,6	132,2	146,7	
Другое	39,6	122,0	100,0	78,0	73,1	86,9	84,9	88,0	88,3	90,0	
Удобрения	30,4	128,9	100,0	105,8	100,5	100,5	102,6	101,7	105,4	110,9	
Металлы и полные ископаемые	40,4	94,2	100,0	83,0	72,8	78,1	81,6	83,6	86,4	89,5	
Но курсу 1990 г.											
Нефть	18,9	204,5	100,0	127,0	117,2	119,7	99,8	89,3	83,3	96,2	
Из содержащее шергию сырье	156,3	159,2	100,0	89,4	89,3	91,7	93,1	93,1	85,5	96,0	
(ельское хозяйство ГВФ)	163,3	175,2	100,0	90,3	93,0	95,8	96,0	95,8	99,7	101,7	
Напитки	202,8	230,2	100,0	90,9	91,0	92,1	95,9	95,7	103,7	104,4	
Продовольствие	166,5	176,7	100,0	87,0	96,9	97,2	95,1	91,8	94,4	94,6	
Жиры и масла	229,5	188,6	100,0	99,0	108,8	116,2	111,7	106,4	107,9	106,7	
Зерна	166,6	170,4	100,0	81,8	94,7	92,8	90,2	86,9	91,1	92,4	
Другое	114,9	170,5	100,0	80,0	88,4	86,0	84,2	82,5	86,7	85,9	

Источник: World Bank, Development Prospects Group. Historical US GDP deflator: US Department of Commerce; Global Economic Prospects. 2004. P. 277.

ставив в среднегодовом значении в 1983—1989 гг. 14—16 долл./баррель. Сильный ценовой всплеск произошел в период первой американо-иракской войны (операция «Буря в пустыне») в конце 1990 — начале 1991 г., когда эта цена поднялась до 33 долл. На этом уровне она продержалась, хотя и с колебаниями, менее 2 месяцев и снова «вернулась» на отметку ниже 20 долл. На таком уровне она сохранялась все 1990-е гг, опускаясь в отдельные периоды до 10 долл, за баррель. Например, когда в России в августе 1998 г. разразился финансовый кризис (известный!! как августовский дефолт), цена барреля нефти составила 12 долл, (как и накануне августа 1991 г., когда возник путч, известный как ГКЧП).

Отметим, в движении цен на нефть в последующий период никаких ожиданий стремительного их повышения не было. Насколько и известно, ни один аналитик, ни одна международная организация, включая Всемирный банк и МВФ, не делали прогнозов относительно грядущего гигантского скачка нефтяных цен. Даже в условиях усиления напряженности на Ближнем Востоке в связи с противостоянием США и Ирака после событий 11 сентября 2001 г. и отчетливо проявившегося намерения Америки уже в 2002 г. силой решить «проблему Саддама Хусейна» мало кто исходил из вероятности резкого возрастания цен на нефть. Ценовой уровень в 25—28 долл, с небольшими колебаниями вверх — вниз считался пределом, на нем базировались все расчеты национальных правительств и международных организаций на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Например, российское правительство планировало бюджетные показатели на 2002—2005 гг., исходя из цены нефти 22 долл./баррель. При этом спад в 2003 г. российские официальные лица заявляли о том, что «оптимистический прогноз нефтяных цен на 2004 г. — 25—26 долл.».

Но в конце 2003 — начале 2004 г. все прогнозы оказались опрокинутыми, в том числе погодными условиями в США. Например, из-за снежных метелей и низкой температуры потребности в жидком топливе возросли, и цена за баррель WTI (West Texas Intermediate — сорт нефти, который ныне считается главным ценовым ориентиром, болг) предпочтительным по сравнению с ориентиром североморском Brent) составила в среднем за 2003 г. 28,48 долл. В 2004 г. цены непрерывно поднимались, и в августе 2004 г. баррель WTI стоил 38,14 долл, а в октябре — 55 долл./баррель. В течение первого полугодия 2005 г. цены на нефть на мировых рынках колебались, имея общую повышательную тенденцию, и в конце июня 2005 г. цена нефти WTI пересекла за отметку 60 долл, за баррель.

Среди причин, оказывающих сильное воздействие на повышение или понижение цен на нефть как основу современной энергетики, и ■

непрерывного роста мощности которой не может быть обеспечен экономический рост любой страны, можно выделить несколько групп. Прежде всего это собственно производственные, когда реальная потребность в нефти определяется быстрым ростом экономики в условиях подъема или стагнацией в условиях депрессии, соответственно меняются масштабы спроса; действуют, таким образом, классические 1 Лконы спроса и предложения. Когда на мировой рынок выбрасываются большие объемы нефти, превышающие потребности мировой экономики, а также запасы стран, цены понижаются.

Далее, нефть — это весьма специфический продукт, тесно связанный с геополитикой, учитывая, что основные мировые запасы этого минерального стратегического сырья *сконцентрированы вне зоны «триады»* — трех центров современного мирового капитализма. Поэтому политический фактор имеет огромное значение. С учетом того обстоятельства, что многие трубопроводы и океанические транспортные коммуникации проходят по «зонам нестабильности», цены на нефть исключительно чувствительны к изменениям геополитической среды. В такой обстановке несложно воздействовать на объемы производства нефти, объявляя о росте или сокращении, — и это немедленно отражается на динамике нефтяных цен. Надо отметить, что нефтяной картель ОПЕК достаточно ловко манипулирует своими возможностями, непрерывно декларируя при этом о своей «заинтересованности в умеренных ценах на нефть» и «решениях повысить квоты производимой нефти на экспорт» членами этой организации. Например, в сентябре 2003 г. руководство ОПЕК, ссылаясь на то, что мировая цена на нефть, которая в то время составляла 25 долл, за баррель Brent, заявило, что эта цена устраивает ОПЕК и, соответственно, изменений в квотах (определяющих объем добычи каждого члена картеля) не произойдет. Однако не прошло и двух дней, как выяснилось, что ОПЕК приняла решение о сокращении производственных квот с 1 ноября 2003 г. на 900 тыс. баррелей в день (на 26%). С того периода цены непрерывно повышались. ОПЕК даже «разработала» специальную теорию относительно объективности высоких цен на нефть (в пределах 30 долл./баррель), согласно которой цены в пределах этой величины нельзя считать высокими, поскольку нефтепроизводители несут потери в результате снижения курса доллара по отношению к евро, фунту и иене. Такого рода действия стали обычными для тактики ОПЕК, и они, несомненно, воздействуют на рост нефтяных цен.

Кроме того, динамично растущая огромная производственная машина Китая требует все больше нефти — фактор, который в предыдущих «скачках нефтяных цен» отсутствовал; все больше потребляет

нефти и экономика Индии. Но западные страны главными причинами роста цен на нефть называют политику ОПЕК. Несомненно, что ОПЕК, как и другие нефтедобывающие страны, в том числе Россия, заинтересована в непрерывном росте цен на свой продукт — это вполне естественно, но что неестественно — это упрекать эту организацию в том, что она стремится сохранить высокий уровень поступления доходов от своего национального продукта.

Главную роль, однако, играет растущий спрос на жидкое топливо со стороны национальных экономик, в том числе американской и мощной японской экономики. Последняя потребляет в два раза больше нефти, чем китайская. Наконец, очевидна едва ли не главная причина роста нефтяных цен: возникший повышенный интерес пенейонных и инвестиционных фондов США и Западной Европы. Они вывели часть своих колоссальных денежных средств с валютных и фондовых рынков и стали скупать нефтяные фьючерсы, ожидая дальнейшего повышения. Дело в том, что спекулятивные вложения в обычные акции ныне не приносят более или менее большой прибыли, так как курсы акций снижаются. Поэтому фонды стали лихорадочно покупать акции нефтяных компаний, поскольку нефть в нынешней обстановке, тесно связанная с большой политикой, является весьма привлекательным бизнесом. Снижение курса доллара, несомненно, также находится в связи с удорожанием нефти: спекулянты выводят деньги с валютного рынка и вкладывают их в сырьевые компании, особенно в нефтяные.

Таким образом, нефть дорожает не только в силу растущего спроса, но и потому, что мощные фонды упорно играют на повышение нефтяных цен: нефтяной рынок очень емкий, он имеет глобальный масштаб, в отличие от фондового рынка, и крупные инвесторы в гораздо большей степени влияют на цены. Когда фонды будут «выводить» свои деньги из вложений в нефтяные компании? От правильного ответа на этот вопрос зависит очередной этап мирового ценового всплеска.

18.5. Международное регулирование цен

Механизмы регулирования цен на мировых рынках. Основной организационный механизм, воздействующий на ценообразование на мировых рынках, — это прежде всего международные правила, которые вырабатываются с участием ВТО через либерализацию торговли (устранение торговых пошлин в первую очередь). Регулированием цен занимаются и другие международные организации, воздействуя косвенно

но через объем производства продукта (например, ОПЕК). При этом непрерывно растущее значение сырьевых товаров для национальных экономик все больше перемещает их в центр внимания политики как на международном, так и на национальном уровне, делает их объектом теоретического экономического анализа. Другое следствие, включая обнаруживающийся дефицит ряда продуктов стратегического сырья, — это выявляющаяся необходимость международного регулирования цен на эти товары и товарные группы. Рассмотрим некоторые из них.

• В 1990-е гг. были заключены международные товарные соглашения по какао и кофе, хотя и без прежних положений о механизме поддержки цен, таких, как буферные запасы и экспортный контроль. И марте 1998 г. страны — члены Международной организации по какао (МОК), руководствуясь положениями ст. 29 Международного соглашения по какао 1993 г., выработали план под названием «Управление производством какао». В нем установлены конкретные целевые показатели производства, потребления и накопления запасов какао, которые позволят снизить объем поставок, превышающий спрос, и поддерживать стабильное отношение между спросом и предложением во всем мире. По прогнозам МОК, за четырехлетний период осуществления плана цены на какао существенно возрастут. Однако этого не произошло, более того, в 2000—2002 гг. цены на какао, чай, кофе упали. Изменение ситуации на мировом рынке в 2003—2005 гг. привело к новому росту цен на эти товары. При этом играли позитивную роль и регулирующие действия.

Следует отметить, что динамика цен на сырье, как правило, носит циклический характер. В то же время участвовавшие военно-политические конфликты указывают на возможность повышения степени неустойчивости рыночной конъюнктуры и, следовательно, роста неустойчивости цен в рамках международной торговли сырьем. Спады и взлеты неновой динамики, приходящиеся на военно-политические конфликты, отражаются в целом на динамике движения мирового долевого цикла.

Кроме того, после распада ряда ассоциаций экспортеров, действующих на основе соответствующих международных соглашений, международная торговля сырьем все в меньших масштабах осуществляется и с использованием механизмов стабилизации цен.

В отдельных случаях страны — производители сырья самостоятельно прибегают к использованию механизма товарных соглашений для регулирования предложения и рыночных цен в попытках стабилизировать поступления от сырьевого экспорта и стимулировать их рост. Хотя в последние годы подобные соглашения по алюминию, ко-

фе и олову функционировали более или менее успешно, многие из них оказались непрочными в условиях резких колебаний предложения и в тех случаях, когда между участниками возникают разногласия по поводу целей, стратегий и распределения расходов и выгод.

Производители также пытаются страховать себя от связанных с колебаниями цен рисков путем хеджирования на фьючерсных рынках. Рынки фьючерсов на сельскохозяйственную продукцию и минеральное сырье уже сложились в развитых и отдельных развивающихся странах, и, соответственно, в последние годы мировая торговля, связанная с сырьем и производными финансовыми инструментами, расширилась. Новые рынки, на которых заключаются и обращаются фьючерсы или происходит выпуск дополнительных финансовых инструментов, возникли в Аргентине, Зимбабве, Малайзии и Южной Африке, Венгрии, Польше и ряде других стран.

- Крупные корпорации — производители алюминия — подписали меморандум, в котором содержались рекомендации относительно объемов производства этого продукта. Хотя документ не был обязательным, стороны придерживались его положений, благодаря чему удалось в определенной степени стабилизировать рынок алюминия,

- Основные страны — члены Ассоциации стран — производителем кофе также установили ограничения на экспорт кофе. Однако повышение цен в некоторые периоды за последние годы по большей части было обусловлено не применением механизма сдерживания экспорта и снижением производства в результате неблагоприятных погодных условий и повышенным спросом в странах-производителях. Кроме того, несколько стран с низким уровнем дохода и сильной зависимостью от экспорта сырья, входящих в группу основных производителей кофе, обычно игнорируют установленные экспортные ограничения, пытаясь таким образом получить дополнительные валютные поступления в периоды повышения цен.

- Не всегда специальные соглашения отраслевого характера и в деле действуют с нужным эффектом. Вот один лишь пример: с февраля 1978 г. вступило в силу третье Международное соглашение И" натуральному каучуку (МСНК). Его участниками являются шестнадцать стран-экспортеров, на долю которых приходится 99% мирового производства, и 16 стран-потребителей, в том числе такие крупные импортеры, как ЕС и США. МСНК — единственное международное товарное соглашение, предусматривающее механизм создания и хранения резервных запасов. В 2002 г. Индонезия, Малайзия и Таиланд создали Международную трехстороннюю каучуковую организацию (ITK). И Тем не менее цены на каучук снижались вплоть до 2002 г., когда та

имй спрос на этот продукт вызвал, соответственно, и новый рост цен на него в 2003—2005 гг.

• В последние годы выявилась необходимость уделить больше внимания финансовым инструментам, охватывающим торговлю сырьем. Операции с товарными фьючерсами и другими производными финансовыми инструментами, связанными с сырьем, вызывали периодическое колебание цен на сырьевых рынках. Двумя наиболее широко освещавшимися событиями в последние годы стали крах открыто акционерной компании с ограниченной ответственностью «Беринге» в 1995 г. и инцидент с компанией «Сумимото» в 1996 г., которые привели к огромным убыткам материнских корпораций и биржевиков на рынке меди. После этих двух событий, а также финансового кризиса в Азии в 1997 г. регулирующие органы в ряде стран стали принимать меры по усилению международного надзора за глобальными финансовыми и сырьевыми рынками.

• Важный шаг в этом направлении был сделан в период между 1997 и 2003 гг., когда представители регулирующих органов ЕС, Японии, США и некоторых развивающихся стран приняли ряд положений, равнозначных международным стандартам в области надзора за функционированием рынков производных финансовых инструментов, связанных с сырьевыми товарами. Достигнутые договоренности включают базовые регулирующие положения, основанные на общепризнанной «наилучшей практике» в области составления контрактов по производным финансовым инструментам, положения о надзоре за состоянием рынков и положения об обмене информацией между регулирующими органами в целях выявления потенциально дестабилизирующих рыночных ситуаций и торговой практики. В последующий период (2004—2005) страны взяли на себя специальные обязательства прилагать усилия по согласованию национального законодательства с принятыми положениями, чтобы обеспечить полное выполнение достигнутых соглашений, но такого рода обязательства, как показывает практика, выполняются не всегда и не в полном объеме. В рамках нового раунда торговых переговоров ВТО в Дохе (Катар), а также в соответствии с «Монтеррейским консенсусом» страны приняли обязательства увеличить финансовое содействие развитию торговли; но оно оказалось невыполненным.

Организация стран — экспортеров нефти (ОПЕК) — Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC). ОПЕК создана в 1960 г. на конференции в Багдаде. Ее Устав, утвержденный в 1961 г., впоследствии неоднократно пересматривался. Согласно ст. 7 Устава, полноправными членами могут быть только члены-учредители и те страны,

чья заявка на прием были одобрены Конференцией. Любая другая страна, экспортирующая сырую нефть в значительных количествах и имеющая интересы, в основном совпадающие с интересами стран членов, может стать полноправным членом при условии, что ее принятие будет одобрено большинством в $\frac{3}{4}$ голосов, включая голый всех членов-учредителей ей.

В составе ОПЕК — 12 стран-членов. Членами-учредителями ОПЕК являются 6 стран: Венесуэла, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Саудовская Аравия. Впоследствии в число членов были приняты еще 6 стран: Алжир, Габон, Индонезия, Катар, Нигерия, ОАЭ.

Цели ОПЕК:

- координация и унификация нефтяной политики стран-членов;
- определение наиболее эффективных коллективных и индивидуальных средств защиты их интересов;
- использование необходимых средств и способов обеспечения стабильности цен на мировом рынке нефти;
- защита интересов стран — производителей нефти путем обеспечения им устойчивых доходов;
- обеспечение эффективного, регулярного и рентабельного снабжения нефтью стран-потребителей;
- обеспечение получения справедливых доходов инвесторами и капиталовложений в нефтяную промышленность;
- обеспечение охраны окружающей среды;
- сотрудничество со странами — нечленами ОПЕК в целях реализации инициатив по стабилизации мирового рынка нефти.

С 1991 г. ОПЕК участвует в координационных встречах с другими организациями — Организацией независимых экспортеров нефти (ИПЕК), Европейским союзом (ЕС), Международным энергетическим агентством, — проводимых с целью обмена информацией в области энергетики, промышленного сотрудничества, экологических проблем, использования рыночных механизмов и развития мирового рынка нефти.

Высшим органом ОПЕК является Конференция, состоящая из делегаций, представляющих государства-члены, возглавляемых министрами нефтяной, добывающей промышленности или энергетики. Заседания Конференции проводятся два раза в год, обычно в штаб-квартире ОПЕК, находящейся в Вене (Австрия). Конференция определяет основные направления политики ОПЕК, пути и средства их практического осуществления и принимает решения по докладом и рекомендациям представляемым Советом управляющих, а также по бюджету. Конференция опирается в своей работе на ряд комитетов.

В 1976 г. ОПЕК создала *Фонд ме меду народного развития (Фонд ОПЕК)* — многосторонний финансовый институт, призванный содействовать сотрудничеству между странами — членами ОПЕК и другими развивающимися странами. Помощью фонда могут пользоваться международные институты, чья деятельность приносит пользу развивающимся странам, и не входящие в ОПЕК развивающиеся страны. Членами фонда являются все 12 стран — членов ОПЕК.

Самую большую роль как экспортеры нефти играют в ОПЕК Саудовская Аравия, а также Иран, Кувейт, Венесуэла, Нигерия, ОАЭ, которые в целом заинтересованы в сохранении статус-кво в отношении квот и стабильности цен на нефть. Однако в период оккупации коалиционными силами Ирака в 2003—2004 гг. ОПЕК использовала эту силу для роста цен на нефть; в отдельные периоды 2004 г. цены за баррель взлетели за отметку 40 долл., за баррель.

Организация арабских стран — экспортеров нефти (ОАПЕК) — *Organization of Arab Petroleum Exporting Countries (ОАПЕК)* образована на основе соглашения, подписанного между правительствами Кувейта, Ливии и Саудовской Аравии в 1968 г. Согласно Уставу, любое арабское государство, источником значительной части национального дохода которого является нефть, может стать членом ОАПЕК при условии согласия $\frac{3}{4}$ государств-членов, включая трех членов-учредителей. Впоследствии к ОАПЕК присоединились Алжир, Бахрейн, Иран, Ирак, Катар, ОАЭ, Сирия, Тунис. Всего в составе ОАПЕК 11 государств-членов.

Цели ОАПЕК:

- сотрудничество в различных областях экономической деятельности и в нефтяной промышленности;
- определение путей и средств коллективной и индивидуальной защиты интересов стран-членов в нефтяной отрасли промышленности;
- объединение усилий стран-членов по обеспечению поставок нефти на равноправных и справедливых условиях;
- создание благоприятных условий для привлечения капитала и передачи технического опыта в целях развития нефтяной промышленности стран-членов;
- сотрудничество с международной организацией системы ООН и ОПЕК.

Высшим органом ОАПЕК является Министерский совет, состоящий из представителей государств-членов, как правило, министров нефтяной промышленности. Он определяет политику и основные направления деятельности, принимает директивные решения. Главным исполнительным органом является Исполнительное бюро. Оно несет

ответственность за управление текущими делами, выполнение резолюций и рекомендаций, составление повестки для заседания Ministerского совета. Секретариат, возглавляемый генеральным секретарем, выполняет административные функции. Он состоит из следующих департаментов: финансы и административные вопросы; экономика; технические вопросы; информация и библиотека. В его состав также входит аппарат эксперта по вопросам нефти и Арабский центр исследований в области энергетики. Однако ОПЕК не смогла стать реальной силой в мировой нефтяной политике, наподобие ОПЕК, в силу множества различных причин.

Резюме

Движение цен на мировых рынках — это сложнейшее явление, которое порою трудно объяснить без обширного знания теории денег и закономерностей их движения.

• Цена на мировом рынке формируется более сложным образом, чем на национальных рынках, в силу разных причин, прежде всего следующих:

- различная степень государственного вмешательства в экспортно-импортные операции компаний — производителей экспортно-импортной продукции;
- разнообразие и множественность рынков;
- возрастание цен при экспорте продукции;
- наличие существенных расхождений в практике установления фиксированных и изменяющихся цен;
- различия в стратегиях ведения конкурентной борьбы на внешних рынках.

• Решения, связанные с ценообразованием, как правило, должны учитывать колебания валютных курсов в тех странах, в которых действуют фирмы, осуществляющие торговые операции. Мощное влияние на ценообразование оказывают факторы инфляции и налогообложения.

• Цена на товар, несмотря на возрастание неценовых методов конкурентной борьбы, является органическим фактором, оказывающим прямое воздействие на конкурентоспособность фирмы и, в частности, на ее способность осуществить «вхождение» в систему мирового рынка.

• Фактор «свободных цен» в целом действует на развитых рынках на которых конкурентные силы, несмотря на существование ограничи

гельных мер в области национального законодательства (протекционизм), все в большей мере ориентируются на международные стандарты, устанавливаемые ВТО или в соответствии с его рекомендациями. При этом очевидны преимущества тех фирм, которые используют эффект масштаба производства, высокое качество обслуживания и т.д.

• В ценовой практике находят конкретное выражение методы и формы традиционного протекционизма — пошлины, тарифы, экспортные субсидии, здесь применяются демпинг, различные формы государственного контроля. Наиболее типичный пример государственного влияния на ценовую практику — регулирование цен на нефть со стороны ОПЕК, хотя эту форму регулирования не совсем правильно относить к «государственной», поскольку она имеет характер межгосударственного контроля и при этом не непосредственно над ценами, а над объемами добычи нефти. Другая сторона примера, (связанная с ценами на нефть на мировых рынках, — иллюстрация сути этого вопроса, во-первых, с мировой политикой крупных держав, во-вторых, с динамикой внутренней политики, ее преломлением через интересы общества. Государство постоянно должно учитывать последствия своей внешнеэкономической политики, ее отражение на внутренней ситуации.

• Воздействие на мировые цены в отношении важнейших видов стратегического сырья — мощный инструмент для приобретения дополнительных источников прибыли, что часто переплетается с большой политикой, международными отношениями, интересами государств. Это все хорошо иллюстрируется на политике в области «жижения» цен на нефть.

Цены на нефть в 2001—2005 гг. находились на подъеме, иногда подвергаясь кратковременным спадам и новым всплескам. «Нефтяные цены» в новейшее время сильнее всего влияют на общее состояние мировой экономики и, что особенно важно, на экономическую ситуацию в основных центрах потребления нефти — это традиционно США, Западная Европа и Япония. С конца XX — начала XXI в. эта «тройка» стала «четверкой», поскольку Китай с его динамично растущей экономикой также оказывает мощное влияние на мировую нефтяную политику, объемы добычи нефти и цены, потребит все большие объемы нефти.

• В связи с иракской войной стали предельно очевидными связи и взаимосвязи общего международного политического положения и мировой нефтяной политики, в том числе в области цен на топливо.

• Долгосрочный израильско-палестинский военно-политический конфликт — это мощный фактор, оказывающий прямое воздействие

на общую ситуацию с нефтью, а тем самым и мировую экономическую стабильность. Нерешенность этого конфликта таит в себе экономическую угрозу для огромного числа государств.

• Длительная восходящая динамика нефтяных цен способствовал! тому, что с 2003 г. начался новый этап восходящей динамики цен на все товары — готовые изделия, продукты сельского хозяйства, стратегические и иные виды сырья, тропические культуры. Данное обстоятельство может оказать серьезное воздействие на стабильность мировой финансовой системы, поскольку такой характер движения ценового фактора способствует вбрасыванию в финансовую систему крупных денежных пассивов, а это всегда имеет свою отрицательную сторону.

Контрольные вопросы

1. Что такое «цена»? Каковы ее природа, сущность и содержание?
2. Международная цена товара и услуги — как она определяется?
3. С чем связано движение цен на мировых товарных рынках: а) цены на готовые изделия; б) цены на сельскохозяйственные продукты и сырье; в) цены на минеральное сырье; г) цены на тропические культуры?
4. Фактор цены в международной торговле. Роль цены. Многообразие цен на мировых рынках. Две группы цен. Виды цен.
5. Методы ценообразования.
6. Как происходит формирование цен на мировых товарных рынках? Типы рынков с позиций ценообразования.
7. Закон единой (мировой) цены. Влияние государства на внешнеторговые цены. Таможенная оценка.
8. Цены на сырье и на продовольственные товары на мировых рынках к 2000-2004 гг.
9. Глобальные перспективы мировых товарных цен.
10. Какая существует связь между ростом цен и инфляцией?
11. Цены импорта и цены экспорта товара — каков механизм их формирования?
12. Годовой и квартальный индексы цен — как они рассчитываются?
13. Международное регулирование цен. Механизмы регулирования.
14. Индексы нестабильности цен на мировых рынках: как они рассчитываются?

Темы рефератов

1. Что такое «международная цена»? Сущность и содержание. Многообразие цен и Закон единой цены.

2. Определение цен во внешней торговле.
3. Тенденции либерализации и протекционизма в современной торговой политике стран.
4. Тарифы, демпинг и пошлины.
5. Международное регулирование цен.
6. Анализ движения цен на промышленные и сельскохозяйственные товары и топливо в 1995—2005 гг. на мировых рынках.

Литература к разделу IV

- Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т. М., 1995.
- Бартенев С.А.* Экономические теории и школы: Курс лекций. М., 1996.
- Ван дер Вее Г.* История мировой экономики. М., 1990.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Общая ред.: Р.И. Хасбулатов, В.М. Попов, А.Н. Тарнаев, С.Ю. Муртазалиева. М., 2001.
- Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / Мод ред. проф. В.П. Колесова. М., 2002.
- Глобализация экономики и внешнеэкономические связи России / Под ред. И.П. Фаминского. М., 2004.
- Глобалистика: Энциклопедия / Гл. ред. И.И. Мазур, А.Н. Чумаков. М., 2003.
- Дюмулен И.И.* Всемирная торговая организация. М., 2003.
- Европейская экономическая комиссия ООН. Обзор экономического положения Европы. 2005. № 1. ООН. Нью-Йорк; Женева, 2005.
- Каррьер Ги Каррон дела.* Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. М., 2003.
- Квартальное В.А.* Иностраннный туризм. М., 1999.
- Международные экономические отношения / Под ред. Б.М. Смитиенко. М., 2005.
- Мизес Л. фон.* Индивид, рынок и правовое государство. СПб., 1999.
- Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Под ред. проф. И.П. Колесова и проф. М.Н. Осьмовой. М., 2001.
- Осенин В.С.* Организация международного туризма. М., 1999.
- Перспективы развития мировой экономики. Институциональное строительство. МВФ. Вашингтон, 2005.
- Петти В.* Трактат о налогах и сборах. М., 1997.
- Потапов М.А.* Внешнеэкономическая модель развития стран Восточной Л ши. М., 2004.
- Пуеель Т.А., Линдерт П.Х.* Международная экономика. М., 2003.
- Ревинский М.А.* Международная экономика и мировые рынки. Новосибирск, 1998.

Смит Л. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1. М., 1997.

Хасбулатов Р.И. Мировая экономика: В 2 т. М., 2001.

Цены и ценообразование / Под ред. проф. В.Е. Есипова. М., 1999.

Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. проф. А.И. Добрынина и Л.С. Тарасевича. СПб., 1999.

Экономический и Социальный Совет ООН. Обзор мирового экономического и социального развития. Ежегодные доклады, 2000—2005 гг. Женева.

Энциклопедия стран мира: Отделение обществ, наук РАН / Гл. ред. акад. РАН Н.А. Симония. М., 2004.

ЮНКТАД. Доклад о торговле и развитии. 2005. ООН. Нью-Йорк; Женена, 2005.

РАЗДЕЛ V

Глобальная финансовая система

Глава 19

*Структура и строение международной
финансовой системы*

Глава 20

Европейская валютная система

Глава 21

*Мировой рынок ценных бумаг: фондовые
и валютные биржи*

ГЛАВА 19

Структура и строение международной финансовой системы

19.1. Общие характеристики структуры международной финансовой системы

Институты. Международная финансовая система в широком понятии включает в себя основные и при этом самые разные подсистемы (звенья) на различных уровнях (в вертикальном и горизонтальном векторах) всемирной, своего рода финансовой мегасистемы. Эти звенья — от государственной системы до отдельных частных и корпоративных финансовых институтов — и есть одновременно *субъекты международного финансового движения (рынка)*, самым активным образом действующие в системе мировой экономики и международных финансово-экономических связей и отношений. Они же выступают и в качестве инструментов регулирования финансовых рынков, и одновременно объектом такого регулирующего воздействия. *Многофункциональность* — их определяющая черта. Эти, казалось бы, разнородные функции имеют пофаничный или встроенный характер, что является неизменным элементом их содержания. Всю эту сложнейшую мегасистему можно представить в следующей иерархии:

Первый уровень

- *национальные финансовые системы*, образованные из совокупности всех финансовых (денежных, валютных) институтов страны (государственные, частные, иностранные, действующие в географических границах страны), через которые функционируют денежные рынки, рынки капитала;
- *центральный банк государства*, который выступает одним из важнейших институтов;
- *коммерческие, инвестиционные и иные кредитные банки и учреждения, осуществляющие конкретные финансово-денежные операции.*

Второй уровень

• национальные банки (осуществляющие международные операции), международные банки (бреттон-вудские учреждения — группа Всемирного банка, Международный валютный фонд);

- европейские банки;
- Базельский банк международных расчетов;
- Лондонский и Парижский клубы.

Третий уровень

международные финансовые центры:

- Нью-Йоркский финансовый центр;
- Лондонский финансовый центр;
- Токийский финансовый центр;
- финансовые центры стран ЕС;
- иные финансовые центры, в том числе в быстроразвивающихся регионах мира.

Четвертый уровень

- финансово-экономические учреждения ООН;
- МВФ;
- система учреждений Всемирного банка (региональные банки);
- Банк международных расчетов (BIS).

Пятый уровень

- деятельность международных коммерческих банков и иных финансово-кредитных учреждений;
- финансовая деятельность ТНК.

Все эти институты и организации, деятельность которых вписывается в ткань глобальной финансовой системы, составляют ее различные звенья, формируют сложное строение всей системы. Мирона" финансовая система в широком смысле слова представляет собой всю совокупность национальных финансовых систем, международных учреждений и организаций, осуществляющих финансово-кредитную деятельность, а также те ее звенья, которые называются «мировая валютная (денежная) система», включая ее регионально структурированные подсистемы (например, Европейская валюта" система).

В научной экономической литературе существуют различные точки зрения по ряду важных в методологическом отношении понятий. Прежде всего это относится к таким понятиям, как «международная валютная система», «международная финансовая система», «международная денежная система», «валютно-финансовая система», «миро-нежно-финансовая система» и т.д. Представляется, что «методологически и теоретически было бы более оправданным использован и*

единого терминологического определения «мировая финансовая система». Это обосновывается следующими соображениями.

Термин «мировая (международная) финансовая система» включает содержательный аспект денежно-валютных отношений в полном объеме. Здесь, скорее всего, более важным представляется задача разобраться с понятиями «валютная система» и «денежная система», выяснить, что здесь общее и что особенное, отличающее один термин от другого, а также их соотношенность с понятием «международная платежная система».

Международная платежная система — это общий термин, отражающий единство инструментов и методов, с помощью которых осуществляются международные финансовые операции, т.е. платежи между резидентами различных стран с различными национальными валютами. Термин охватывает различные системы валютных курсов, валютного контроля, а также проблемы, связанные с международной ликвидностью.

Денежная система — это прежде всего национальная денежная система, в рамках которой непосредственно обращаются денежные знаки государства. Она является частью общей финансовой системы страны. В большинстве случаев понятие «денежная система» идентично понятию «валютная система», если иметь в виду не только логическую и смысловую идентификации, но и содержательную сторону. В других случаях она аналогична понятию «денежный рынок».

Не во всех странах действуют «валютные системы» как институты и соответствующие звенья финансовой системы, связанные с мировой валютной системой, оперирующие конвертируемыми валютами. Частю действуют лишь фрагменты такой системы, ее отдельные звенья, поскольку их функционирование определяется уровнем не только экономического развития стран, но и организации государственной власти, зрелостью официальных институтов, организационным строением механизмов управления, состоянием государственного и общественного контроля и т.д.

Понятие «валютная система» совпадает с понятием «денежная система» лишь в тех случаях, когда национальная денежная единица является признанной в мире в качестве основной или резервной валютной единицы (конвертируемой полностью).

Очевидно, не совсем правильно использовать термины «деньги» и «валюта» как синонимы в практическом аспекте. Но и постоянно дифференцировать эти понятия сложно, поскольку само слово «валюта» в современных условиях понимается как «деньги» в первоначальном смысле слова, в то время как деньги постепенно потеряли свое универсальное

понятие как денежная единица, имевшая хождение без ограничений, и ныне обладают возможностью лишь внутреннего обращения. Однако и этот процесс подрывается расширением универсального значения некоторых видов национальных валют (доллар); другие же формируются с самого своего рождения как международные деньги (евро).

По-видимому, изложенное нуждается в некотором пояснении. Про должительное время, когда не существовало различий в функционировании денег (валюты) внутри и за пределами страны (в западноевропейских странах со Средневековья), была полная идентичность понятий «деньги» и «валюта», как и понятий «валютная система» и «денежная система». Точнее говоря, вообще не существовало «двух систем» — валютной как мировой и денежной, регулирующей внутреннее обращение.

На определенном этапе экономической истории произошло разделение единой валютной (или денежной) системы на две системы:

1) денежную систему национальных государств, обеспечивающую соответствующие потребности национальных хозяйств и населения;

2) валютную систему, обеспечивающую функционирование единого мирового хозяйства с национальными «валютными подсистемами».

При этом необходимо отметить следующую особенность: в открытой экономике с высоким индексом интернационализации валютная система имеет развитый характер; она непосредственно обеспечивает растущие внешнеэкономические, культурные и иные международные связи страны. Национальная денежная единица таких стран обладает статусом резервной мировой валюты. Что касается собственно «денежной системы» страны, то она прочно включена в ткань мирового валютной системы и не противостоит ей, не подавляет ее.

В замкнутых, автаркических национальных хозяйствах в целом присутствуют «валютные системы» как развитые институты: внешнеэкономические операции, даже если они осуществляются на более или менее интенсивной и масштабной базе, ведутся на принципе «разовых сделок», в силу того что не существует «соединительного звена» между национальной и мировой экономикой в форме институционально действующей внутренней валютной системы. Соответственно, и национальная денежная единица имеет замкнутый характер.

Международная (мировая) финансовая система — это объединение совокупности звеньев исторически сложившихся национальных финансовых систем (валютных, денежных, кредитных институтов) как форм организации денежных отношений, а также наднациональных (межгосударственных) организаций и учреждений, транснациональных банков (ТНБ) и финансовой деятельности ТНК, участвующих в международном движении ссудного капитала и иных перемещений финансовых ресурсов

осуществляющих регулирование указанных перемещений на базе согласованных международных правил (договоров, соглашений и пр.), в результате чего достигается относительное равновесие на глобальном мировом рынке и в целом в системе мировой экономики.

19.2. Национальная финансовая система страны как базовая часть международной финансовой системы

Понятие. Финансовая система страны — это совокупность финансовых, банковско-кредитных, иных инвестиционных, страховых и прочих институтов и учреждений, прямо или косвенно осуществляющих движение финансовых (денежных, валютных, наличных и безналичных) ресурсов. Различные ее звенья иногда называют «финансовый сектор» и «денежные власти» страны, имея в виду прежде всего государственные финансовые учреждения: министерства финансов, отвечающие за ежегодные *бюджеты стран*, центральные банки (в США — ФРС), иные финансовые учреждения, через которые реализуется финансовая политика государства. Сюда включается государственный бюджет, платежный бюджет. Соответственно, необходимо изучить их связи с иными финансовыми учреждениями и инструментариями. *Это первый уровень* финансовой системы страны.

Второй ее уровень — частные коммерческие банки и иные финансово-кредитные учреждения в этой области на базе существующих в стране правил регулирования их деятельности.

Финансовая система, или финансовый сектор, во многих отношениях обладает органическими особенностями как отрасль в силу своеобразия операций, совершаемых (происходящих) в ее системе.

Первая особенность связана с тем, что в обычной коммерческой деятельности при купле-продаже товар или услуга переходит из одних рук в другие, а деньги — в противоположном направлении. При совершении сопоставимой сделки в финансовом секторе (во всех ее сферах) деньги переводятся, а предоставившая их сторона получает либо долю в собственности, либо обязательство погасить заимствованные средства с процентами. Только получатель средств знает, что ни реально намерен сделать с ними, и поэтому «поставщик» вынужден проверять пользователя. Это различие в знании у двух сторон финансового контракта порождает проблему «асимметричности информации», и для ее решения разработаны различные методы.

Вторая особенность — это высокий уровень государственного контроля, обусловленный тем, что данный сектор подвержен катастро-

фическим сбоям и злоупотреблением доверием общества. Особо тщательно регулируется правительством коммерческий банковский сектор. Другие звенья финансового сектора также в той или иной степени регулируются государством. Кроме того, центральный банк осуществляет финансовое взаимодействие с коммерческими банками, увеличивая и сокращая ликвидность в целях контроля за денежной массой и производя внезапные вливания ликвидных средств в кризисных ситуациях.

Третья особенность финансового сектора заключается в том, что он состоит из разных учреждений и рынков. Одни оценивают клиемтов и предоставляют им кредиты, другие приобретают заемные средства и обращают их в ценные бумаги, а третьи создают инструменты, имитирующие ценные бумаги и не предусматривающие обменных операций с ними.

Четвертая особенность — свойственная финансовому сектору *многоплановость*, обусловленная тем, что он выступает посредником между поставщиками и пользователями финансовых средств, а для этого существует множество различных способов¹.

Основной вид деятельности финансового сектора заключается в *перемещении средств от тех, кто ими обладает в избытке, к тем, кто в них нуждается и изъявляет готовность заплатить за их использование*. Для выполнения этой функции существуют самые разные учреждения и рынки, и прежде всего банки. Роль некоторых из них изменяется по мере эволюции технологий, политики и сил конкуренции.

Интеграция финансовых систем в единую международную финансовую систему. В современных условиях интенсификации процессом интернационализации национальных экономик в первую очередь ликасаются финансовых систем стран. Исторически первичной формой внешних связей была торговля. Но торговля немыслима без денег. Роль денег, как известно, на заре человеческой цивилизации играли определенные товары (обменные товары, или, в соответствии с современной терминологией, торгуемые товары). Это могли быть камни, а позже металлические ножи, копья, животные, зерно и т.д. Важно то, что любая, самая простейшая сделка осуществляется черг» эквивалент денежной единицы как мерило стоимости.

¹ Отметим, что хотя финансовый сектор и объединяет сложный комплекс учреждений, обычно он не является крупным источником рабочих мест. Например, в США и > долю финансового и страхового секторов приходилось 8% ВВП и лишь 4% занято и • селения.

Эти специфические, жизненно важные свойства денег как первичной, основной «клетки» денежной, или финансовой, системы, обусловили ее особый динамизм в процессе интернационализации мировых финансов, послужили базой и для идущего процесса глобализации (отметим, что финансовая глобализация стала центральным звеном всей мировой экономической глобализации).

В одних случаях становление отдельных региональных звеньев международной финансовой интеграции приобрело очень глубокий характер (например, страны Евросоюза, в частности *еврозоны*). *Здесь те национальные финансовые системы, сохраняя определенную автономию, по существу, интегрированы в единую финансовую (валютную) систему.*

Однако наиболее классической формулой состояния на сегодняшний день является *интеграция внешних секторов финансовой системы в единую мировую финансовую систему*. Это относится прежде всего к наиболее развитым странам мира с открытой экономикой. Большинство финансовых систем других стран в меньшей мере интегрированы в мировую систему, что отражает в какой-то степени рейтинг интернационализации их экономик (т.е. масштаб включенности в систему мировой экономики). Однако отдельные элементы национальной экономики — крупные корпорации, банки, инвестиционные ниши, финансовые связи — по линии внешних заимствований и помощи — оказываются интегрированными в большей степени, чем экономика страны в целом или ее финансовый сектор (в узком толковании понятия).

Таким образом, процесс формирования мировой финансовой системы, если рассматривать его как движение, имеет несколько *асимметричный характер*. Здесь необходимо пояснить, что, анализируя национальные финансовые системы (точнее, их отдельные фрагменты), мы не стремимся описать их в подробностях, это задача другого исследования. Наш замысел состоит в том, чтобы показать *главные каналы* (ГНК, банки, иные финансовые и кредитные институты и т.п.), через которые осуществляются связи данной страны с *другими странами, как и каким образом формируется единая мировая финансовая система, какую роль в ее становлении играют международные институты.*

При этом следует помнить, что огромный финансовый механизм страны имеет разные функции, при которых спрос и предложение действуют как закон (в конкретной системе) и в то же время являются функцией всей финансовой системы, обеспечивающей макроэкономическое равновесие (см. рис. 19.1).

Диаграмма является иллюстрацией, во-первых, структуры финансового сектора в двух группах стран, во-вторых, общих различий меж-



Рис. 19.1. Долевое распределение общих активов финансовой системы, %

Примечание. Данные на основе усредненных показателей по 8 развитым странам и 13 странам с формирующейся рыночной экономикой по состоянию на 2002 г.

Источник: ООН. Обзор мирового экономического и социального положения. 2003.

ду двумя крупными группами стран, в каждой из которых существует широкий спектр внутренних различий.

Одна из характерных особенностей финансовых систем, опирающихся в основном на банки, состоит в том, что в них банки играют более важную роль в сборе и оценке информации о корпоративном секторе, чем в системах, больше опирающихся на рынки. В странах с более развитыми рынками капиталов давление в пользу предоставления надежной и своевременной корпоративной информации, включая соблюдение требований к финансовой отчетности для листинга на фондовой бирже, исходит как от рынка, так и от государства. Сущей вуют независимые агентства по определению рейтинга облигаций, которые устанавливают класс их отдельных выпусков, что является необходимым условием при приобретении облигаций различными регулирующими инвесторами (такими, как пенсионные фонды или страховые компании). Имеется также множество других заинтересованных бизнес-аналитиков: исследователи «продающей стороны» — предоставляющие логически последовательную инвестиционную информацию, и аналитики «покупающей стороны», стремящиеся разубедить инвестиционные возможности. Все это мало касается системы, в которой доминирующую роль играют банки, а стоимость ссуд, предлагаемых клиентской фирме, во многом зависит от внутренней оценки банком своего клиента.

Центральные банки. Банковская система любой страны составляя ядро общей финансовой системы и, как правило, имеет два уровня *Первый уровень* — центральные банки, являющиеся государственными учреждениями и в целом несущие (вместе с министерством фм

наисов) общую ответственность за «здоровье» финансово-кредитного механизма страны. *Второй уровень* — коммерческие банки.

Центральный банк — это организация, предназначенная в первую очередь для осуществления контроля за финансовой и банковской системами страны, но имеющая и другие функции, в зависимости от финансовой структуры государства. Банк Англии (Bank of England) стал первым настоящим центральным банком в Великобритании, хотя 14 он приобретал такую роль постепенно, являясь сначала компанией с ограниченной ответственностью и частными акционерами. Он был национализирован только в 1946 г. В большинстве случаев центральные банки создаются как государственные учреждения, хотя, как правило, уставы предоставляют им значительную независимость от правительства. В США центральный банк представляет собой структуру, называемую *Федеральной резервной системой* и состоящую из 12 резервных банков, находящихся под общим контролем Совета управляющих Федеральной резервной системы.

Права и функции центральных банков варьируются в широких пределах, но главными остаются те, что связаны с реализацией кредитно-денежной политики, хотя сами эти права во многом обусловлены внешними обстоятельствами, ограничивающими способность страны проводить независимую политику. Центральные банки облачают некоторыми или всеми из перечисленных ниже прав:

- осуществление операций на открытом рынке;
- определение базовых краткосрочных ставок процента или учетных ставок;
- определение и изменение нормы обязательных резервов банков;
- направление директив банкам и другим финансовым учреждениям относительно их кредитных операций.

Важной функцией центрального банка, из которой вытекают его влияние и права, является выполнение роли *кредитора последней инстанции (lender of last resort)*. Другая важная функция состоит в установлении и поддержании правил, обеспечивающих честность, эффективность и надежность кредитных операций банков и других финансовых организаций. Там, где государственный долг велик, как это имеет место в США, управление им не может быть отделено от операций на открытом рынке и от реализации общей финансовой политики и, следовательно, становится главной функцией центрального банка.

В наши дни аналогичная ситуация сложилась с валютными резервами и валютными курсами. Эмиссия денег является обычной, хотя и не главной функцией центрального банка, то же можно сказать и об оказании общих банковских услуг министерствам и другим прави-

тельствственным органам. Как правило, центральные банки не участвуют в банковских операциях с частными лицами, хотя у Банка Англии в ограниченных масштабах сохранился этот исторический пережиток.

Кредитор последней инстанции — это одна из функций и главное предназначение современного центрального банка. Потребность в такой функции первоначально возникает в условиях глубоких финансовых кризисов, когда падает доверие к частному кредиту и держатели частных обязательств вынуждены обращать их в устойчивые активы, например золото или законные средства платежа (наличные деньги). В таких ситуациях возникает особое давление на банковскую систему, депозиты которой должны конвертироваться в наличные деньги по первому требованию или при уведомлении за очень короткий срок. Если банки не смогут быстро реализовать свои активы, большая часть из которых неликвидна, система будет находиться под угрозой краха. Такое критическое положение может предотвратить центральный банк или (в порядке исключения) другое государственное учреждение, поддерживая банковскую систему путем погашения своих собственных обязательств, предоставлением займов или приобретением соответствующих активов.

Банк Англии первым стал выполнять эту функцию, создав канач такой помощи через учетные дома и установив соответствующую банковскую учетную ставку. В период с 1971 по 1981 г. такая помощь предоставлялась по минимальной ставке процента. Другие центральные банки в аналогичных ситуациях работают непосредственно с коммерческими банками. В Великобритании вплоть до 1970-х гг. функция кредитора последней инстанции использовалась более или менее регулярно как часть денежно-кредитной политики. Это был один из способов, с помощью которого Банк Англии сглаживал влияние больших потоков средств между государственным и частным секторами. И ликвидность всей банковской системы. После постепенного введения (с 1980 по август 1981 г.) новой системы финансового контроля Банк Англии стал более широко и активно использовать для осуществления этой функции сглаживания операции на открытом рынке. Хотя документы, устанавливающие систему финансового контроля, не упоминают об этом, необходимость в традиционном кредиторе последней инстанции часто возникает в случаях финансового кризиса, как это уже было в 1980—1990-х гг.

Эта функция в 1990-е гг. стала характерной и для деятельной и МВФ и Банка международных расчетов — оба эти банка называю! Центральными банками для центральных банков (Central Bank of Central Banks).

Коммерческие банки. Крупные частные коммерческие банки органически втянуты в различные международные расчетные финансовые операции за пределами отечества, в торговлю. Финансы находятся в непрерывном движении, и все большие объемы капиталов нарастающим потоком циркулируют в системе глобальных финансов. Поэтому фаница между национальным банком и международным банком крайне размыта, а существующие критерии международного банка довольно расплывчаты. Ясно, что даже мелкий банк часто осуществляет определенные финансово-банковские операции, выходящие за пределы страны. В широком смысле слова и такой маленький банк может называть себя на этом основании международным банком.

Однако в банковской системе также действует формальное правило, предусматривающее участие в руководстве представителей банковского капитала других стран, — это критерии Банка международных расчетов (Базельский банк).

Лондонский журнал «The Banker» публикует данные о 1000 наиболее крупных банках мира, анализ которых достаточно хорошо иллюстрирует их важнейшую роль в обеспечении потребностей финансовых рынков.

Подчеркнем, что в сравнительном анализе «The Banker» фигурируют исключительно *коммерческие банки*. В тех же случаях, когда в перечень упомянутых банков включались иные банки, занимающиеся, например, страховым бизнесом, это специально оговаривалось, с тем чтобы «очистить» показатели отданных сферы деятельности, не относящейся к области коммерческих банков. Рейтинги банков выявлены на основании величины собственного капитала *первого порядка*, рассчитанного в соответствии с определениями Базельского банка международных расчетов (Basel's Bank for International Settlements, BIS). Гло требования являются более строгими по сравнению с методом сравнения всего собственного капитала банков и подразумевают учет только основы устойчивости банка — *акционерного капитала*, который реально может быть использован для покрытия любых видов убытков (см. подробнее ниже).

19.3. Общая характеристика банковских и иных финансовых институтов

Исторически с появлением банков и банковской деятельности зародились первые фрагменты всех ныне известных финансовых рынков, институтов, инструментов и операций — всего комплекса, обеспечивающего движение ссудного капитала (кредитов и займов), всех мно-

гочисленных и разнообразных операций с физическими лицами (клиентами), включая финансирование торговли, путешествий и деловых услуг, международных войн (крестовые войны или война с Ираком силами коалиции — с разницей во времени почти в 1000 лет, войны объединенной Европы против наполеоновской Франции), а также финансирование деятельности международных организаций в целях осуществления наднационального регулирования (учреждения МВФ, МБРР, МБР и др.), помощь странам в преодолении бедности, финансирование миротворческих и разоруженческих программ и др.

Роль банковских учреждений во всей этой деятельности имеет определенную тенденцию укрепляться в силу двух взаимосвязанных процессов: во-первых, множатся сами финансовые операции и растут их масштабы; во-вторых, почти все многочисленные финансовые учреждения и институты, связанные с денежными и прочими операциями, чаще всего возникают в связи с деятельностью банков как продолжение их функций в определенных формах. Они принципиально не могут стать альтернативой банкам, хотя в ряде случаев способны выполнять близкие банкам функции. Несомненно и то, что огромное число банков, действующих во всех странах мира, — это основа всей финансовой системы: и национальных финансовых систем, и мировой финансовой системы. В данной главе внимание концентрируется на анализе фрагментов институциональной деятельности некоторых субъектов международного движения ссудного капитала, в том числе крупных коммерческих банков, чьи операции оказывают влияние на состояние не только мировых финансов, но и в целом на мировую экономику; наднациональных финансовых учреждений бреттон-вудской системы и мировых финансовых центров.

Иерархия крупных банковских институтов выстраивается в силу того, что мировая финансовая система является двухуровневой:

- национальные банки и банковские учреждения;
- крупнейшие частные транснациональные банки (ТНБ); к ним же (по иерархии) относятся наднациональные банки и иные международные организации, осуществляющие функции наднационального регулирования в мировой финансовой системе (МВФ, МБРР, Базельский банк международных расчетов).

Однако существуют и иные международные организации, решения которых воздействуют на мировое движение финансовых ресурсов (например, ВТО, Парижский и Лондонский клубы и др.).

Роль банков и иных финансовых учреждений самым тесным образом связана и переплетена с процессом движения от сбережения к инвестициям как базой кредитно-инвестиционной деятельности и

м всех уровнях. Многочисленные финансовые институты, посредством которых происходит движение сбережений в финансовой системе, имеют главной целью, во-первых, увеличение масштаба сбережений, во-вторых, сближение интересов тех, кто вкладывает свои средства в банки и прочие сберегательные учреждения, и тех, кто помещает эти сбережения в качестве инвестиций. Это сложнейший путь, предполагающий многочисленные перемещения первоначальных сбережений по каналам национальных и международных финансовых систем.

19.4. Движение ссудного капитала: финансово-кредитные отношения и субъекты мирового рынка капиталов

Международные финансовые институты оказывают воздействие прежде всего на движение *ссудного капитала*. Международные финансово-кредитные отношения — важнейшая сторона, связанная с движением ссудного капитала по глобальным каналам мировых финансов, что находит выражение в предоставлении финансовых и товарных ресурсов на условиях *возвратности, срочности и уплаты процента*. Основными кредиторами и заемщиками являются:

- государства;
- частные банки и фирмы;
- международные и региональные банковские и иные организации и учреждения.

Эти субъекты составляют основные институты всемирного финансового рынка. При этом государство занимает особо важное место как субъект мирового финансового (кредитного) рынка вместе с его центральными и местными финансовыми органами власти, казначейством, эмиссионными, экспортно-импортными банками и другими уполномоченными на ведение внешних операций учреждениями. Все они играют роль *непосредственного кредитора, заемщика, гаранта и поручителя* по внешним обязательствам частных юридических лиц.

Примерами прямого кредитования международных экономических отношений государством может служить предоставление *субсидий и помощи*, которое осуществляется на двусторонней и многосторонней основе. Не менее существенна роль государства в *страховании экспортных кредитов и прямых капиталовложений*.

Важное значение в институциональной структуре мирового рынка ссудных капиталов имеют межгосударственные или надгосударственные банки. Особое место среди них занимает *Банк международных расчетов* (Базель, Швейцария), который призван осуществлять содейст-

вне центральных банкам государств, участвовавших в его создании, и проведении взаимных расчетов, а также контроль за состоянием евро рынка и регулированием валютных и кредитных отношений в мире.

Наряду с мировыми банками, в работе которых участвуют почти все страны, существует целый ряд региональных и континентальных межправительственных банков: *Европейский инвестиционный банк* (1958), обслуживающий участников ЕС и ассоциированные с ними государства развивающегося мира; *Межамериканский банк развития* (1959), *Африканский банк развития* (1964), *Азиатский банк развития* (1963), *Европейский банк реконструкции и развития* (1990) и др.

Важнейшими субъектами международных кредитных отношений выступают *транснациональные корпорации* (ТНК). Они располагают гигантскими внутрикорпоративными накоплениями и покрывают за счет самофинансирования более половины своих потребностей в ресурсах. Тем не менее ТНК постоянно нуждаются в средствах для обслуживания растущего производства и сбыта продукции. Их финансовые операции интернационализированы и нередко имеют глобальный характер. ТНК используют все типы рынков, входящих в структуру мирового рынка, — национальные, иностранные, международный рынок и в значительной мере евро рынок. Доля евро рынка постоянно возрастает, поскольку он служит источником кредитования, неограниченно го национальным контролем, и дает преимущества на получение кредитов заемщикам, связанным с мощными внешними кредиторами. Контролируя огромные собственные активы, ТНК используют кредитные рынки, в первую очередь вненациональные, для наиболее выгодного размещения принадлежащих им денежных и финансовых ресурсов. При этом они сталкиваются с изменчивостью валютных курсов и процентных ставок денежных рынков. С целью избежать такого рода потерь (падение валютного курса) они ведут многообразные валютные операции, за счет которых совокупный валютный оборот в мире увеличивается во много раз быстрее роста мирового оборота товаров и услуг.

Международный кредит. Характерное явление современного этапа — движение и масса *международного кредита* — значительно опережает темпы роста не только внешнеэкономического оборота, но и промышленного производства, стимулируя, таким образом, взаимное переплетение хозяйственных и финансовых связей. В свою очередь переплетение хозяйственных связей разных стран, процессы интернационализации, транснационализации производства и капитала способствуют углублению и расширению мировых финансово-кредитных отношений, их интенсификации. В то же время свободны»

переливы капиталов из одной страны в другую могут оказывать серьезное влияние на экономику стран, особенно тех из них, которые испытывают затруднения, усиливая диспропорции и нестабильность.

Международные кредиты подразделяются прежде всего по срокам:

- краткосрочные — до 1 года;
- среднесрочные — от 1 года до 5 лет;
- долгосрочные — свыше 5 лет.

Бывают случаи, когда стороны, договаривающиеся, например, о среднесрочных кредитах, исходят из временного периода до 7 лет, а если речь идет о долгосрочных кредитах — свыше 10 лет. Мы же ведем речь об общих правилах.

По характеру обеспечения кредиты бывают:

- обеспеченные (обеспечением служат ценные бумаги, векселя, недвижимое имущество, товары и товарные документы);
- бланковые (бланковый кредит выдается исключительно под обязательство должника в форме соло-векселя).

С точки зрения кредитования кредиты подразделяются:

- коммерческие (связанные с внешнеторговыми операциями);
- финансовые (используемые на все иные цели).

Кредиты различаются в зависимости от субъектов кредитования:

- частные (предоставляемые фирмами, банками, посредниками-брокерами);
- правительственные;
- смешанные;
- кредиты международных и региональных валютно-финансовых учреждений.

Развитие мирового рынка капиталов обусловлено долгосрочными тенденциями движения ссудного капитала, общей либерализацией государственно-правовых норм, регулирующих это движение на национальном уровне, расширением сферы действия ценных бумаг, интеграционными процессами в мировой экономике. По сути мировой рынок капиталов — это совокупность разных институциональных форм (компании, банки, валютно-кредитные учреждения и т.д.), обеспечивающих движение ссудного капитала в сфере мирового хозяйства. Этот рынок создает систему национальных и наднациональных рыночных отношений, позволяющих, во-первых, аккумулировать капитал и, во-вторых, перераспределять его между отраслями и сферами хозяйства, а также между регионами (континентами) в разных странах в целях поддержания стабильности в системе свободного мирового хозяйства и, естественно, извлечения прибыли от такого рода операций.

Рынок ссудных капиталов. Ведущая роль принадлежит ссудному капиталу, который представляет собой денежный капитал, предоставляемый и мобилизуемый на условиях возврата и уплаты процента. Он имеет возможность перетекать из одной страны в другую, из одной функциональной формы в иную, из менее рентабельных в более прибыльные секторы и отрасли производства. Тем самым кредит способствует непрерывности производственных процессов, перераспределению капиталов и вместе с тем выравниванию норм прибыли.

Выполнение международной перераспределительной функции и перемещение ссудного капитала в большей степени присущи странам, территориям, где созданы льготные режимы регулирования финансовой деятельности нерезидентов для привлечения капитала иностранных банков и компаний.

Современный рынок ссудных капиталов, который сложился еще к началу 1960-х гг., функционально делится на: а) рынок краткосрочных капиталов (денежный рынок); б) рынки среднесрочных и долгосрочных капиталов (рынок капиталов).

Финансовый рынок отличается от других тем, что денежные ресурсы на нем привлекаются посредством выпуска ценных бумаг различных типов и сроков действия. Он делится на рынки облигационных займов, акций, коммерческих векселей и других ценных бумаг.

На мировом рынке капиталов осуществляются две разновидности операций:

- коммерческие (внешняя торговля);
- финансовые (вывоз капитала).

По срокам операций выделяются:

- международный денежный рынок (краткосрочные межбанковские операции);
- международный рынок капиталов (средне- и долгосрочные операции). Последний, в свою очередь, состоит из двух частей:
 - национальных рынков ссудных капиталов;
 - рынка евровалют и еврозаймов.

Еврорынок. Основу функционирования международного рынка ссудных капиталов составляет еврорынок, на котором депозитно-ссудные операции осуществляются в евровалютах в экстерриториальных центрах. Евровалюта — это любая денежная единица, которая вложена в кредитные учреждения за пределами страны происхождения и, таким образом, находится вне юрисдикции и контроля валютных органов этой страны. Основная денежная единица, которую держат и используют, доллары, а также марки, фунты стерлингов, франки и др. (которые, кроме фунта, заменены евро). Поскольку на американские доллары прихо-

пи гея свыше $\frac{2}{3}$ всего объема еврорынка, его часто называют евродолларовым. При этом речь идет не о том, что валюты на внешних счетах инвестированы обязательно в европейских банках; они, как правило, располагаются в экстерриториальных мировых финансовых центрах.

Рынок *евровалюты* как отмечалось ранее, проводит депозитно-ссудные операции в иностранной валюте, которые стали интенсивно развиваться уже с 1950-х гг. в Западной Европе в условиях достижения конвертируемости национальных валют и долларовой экспансии. Его шажение постепенно возрастало, и к середине 1990-х гг. оборот превысил 2 трлн долл. Почти такую же сумму насчитывает и рынок евродолларов, контроль над которым, однако, затруднен, что вызывает обоснованные опасения из-за последствий влияния этого фактора на жонимическую стабильность стран ЕС. Эти рынки составляют универсальный и гигантский еврорынок, масштабы которого стремительно возрастают в начале XXI в.

Большое значение с середины 1960-х гг. стали играть *еврозаймы* — специфический вид долгосрочного кредита, выступающий в формах облигационных займов, действующий в Западной Европе и Японии. Это свидетельствует об укреплении позиций западноевропейского центра, о достаточной стабильности его финансово-экономических позиций в системе мирового капитализма.

Поэтому не случайно в Западной Европе сложились влиятельные мировые финансовые центры: в Цюрихе, Лондоне, Париже, Люксембурге, Франкфурте-на-Майне, Милане, Мадриде. На Дальнем Востоке аналогичные центры сформировались в Токио, Сингапуре, Гонконге; на Ближнем Востоке — в Бахрейне и Каире. Разумеется, такая концентрация финансового капитала, с одной стороны, усиливает противоречия в разных звеньях мировой валютно-финансовой системы в зависимости от того, какие общие задачи этой системы начинают приходиться в противоречие с интересами национальных или международных финансовых групп, а с другой — как бы снимает эффект монополизации, неизбежно присутствующий в условиях ограниченного числа таких международных центров.

Еврорынок организационно действует как относительно самостоятельная подсистема мирового рынка, в том числе в механизме процентных ставок, что позволяет более интенсивно наращивать клиентуру (предлагая более высокие проценты по депозитам и кредитам) по сравнению с национальными рынками капиталов. Наиболее тесные связи с евравалютным рынком имеет рынок ссудных капиталов США. В структуре мирового кредитного рынка он является крупнейшим. Это касается и суммы ежегодных займов, и общего объема непо-

гашенной задолженности по прежним долгам. Либеральная система валютного контроля в стране поощряет заемную и инвестиционную деятельность нерезидентов. За небольшим исключением, им доступны любые виды кредитов и капиталовложений.

Действующие издавна национальные и иностранные рынки капиталов значительно усложнились в результате появления с недавних пор аналогичных (по функциям и задачам) рынков в развивающихся странах, ставших динамичным фактором, серьезно воздействующим на вроде бы определившиеся схемы мировых финансовых рынков. Менее значительны обозначившиеся финансовые рынки в странах с трансформирующейся экономикой, переживающих устойчивый кризис «переходности».

Второе место после рынка ссудных капиталов США по своей емкости прочно занимает евროрынок кредитов и облигационных займов. Этот гигантский по объему и географическому распространению вненациональный рынок служит своеобразным механизмом передачи ссудного капитала в кредитно-финансовой сфере из одного финансового центра в другой, способствуя одновременно процессам финансовой транснационализации и глобализации.

19.5. Транснациональные банки (ТНБ)

Тенденции к универсализации банковских операций. Истоки появления ТНБ и их деятельность хорошо описаны в научной литературе, укажем лишь на некоторые особенности их деятельности в Новейшее время:

- возросшая роль ТНБ как посредников между собственниками денег (финансовых средств) и инвесторами, т.е. возвышение кредитной роли ТНБ в деле мобилизации и движения ссудного капитала;
- определяющая роль ТНБ на образующемся мировом финансовом рынке, который характеризуется множеством форм и каналом движения средств (от собственника к заемщику);
- осуществление коммерческими банками ТНБ самых широких международных платежей. Они выступают универсальным финансовым звеном, посредством которого проводятся различные операции им привлечению свободных денежных средств и их размещению на международных рынках на условиях возвратности, срочности и платности
- особая привлекательность ТНБ для владельца денег, которая объясняется высокой степенью их надежности. В этом, по-видимому, одна из причин взрывного роста ТНБ в 1980—1990-е гг. и с начала XXI в., темп которого в целом опережал рост банковских учреждений с точки зрения

объемов инвестиционных средств. Отсюда относительная независимость роста ТНБ от логической связи между национальными сбережениями и накоплениями (инвестициями), которые обуславливают и ограничивают уровень инвестиций соответствующей долей сбережений.

Все это способствовало интенсивному развитию процессов транснационализации банковского капитала, переплетению банковских учреждений ведущих стран мира. Участились случаи, когда в мощные американские ТНБ вкладывают огромные средства британские, канадские, австралийские, европейские финансовые организации по юрговле ценными бумагами. Ведущие японские банки, несмотря на переживаемую стагнацию, на протяжении всего последнего десятилетия осуществляли значительные вклады в акции американских, западноевропейских и азиатских коммерческих банков и небанковских финансовых институтов. Аналогичным образом действовали европейские ТНБ, вступая во взаимные стратегические альянсы, скупая банки других стран, в том числе развивающихся, вкладывая крупные средства в ТНБ, действующие в самых разных регионах мира.

Рассматриваемые процессы — отражение дальнейшего развития процесса мировой финансовой глобализации, носителем которого как раз и выступают ТНБ. Одновременно формируется тенденция финансового разделения мира между могущественными банковско-финансовыми группами, каждая из которых обладает колоссальными мощью и влиянием на сферы мировой экономики, и регионально-отраслевыми сегментами.

Среди наиболее крупных банков и инвестиционных компаний по величине активов, как показывают последние статистические данные, лидируют американские банки; далее следуют банки Японии, Великобритании, Германии, Швейцарии и Франции, азиатские банки — Китая, Южной Кореи и Латинской Америки; возрастает роль турецких, арабских, африканских, восточноевропейских банков. Отметим и то, что активы каждого банка на 2—3 порядка превышают их рыночную стоимость, а это свидетельство громадной финансовой мощи. Другой момент — подвижность банков в иерархии крупнейших. Это вполне объяснимо, поскольку по крайней мере еще несколько десятков банков имеют почти такие же показатели, как и самые крупные, поэтому они сравнительно легко занимают их места, показывая намного превосходящий динамизм в росте. Иногда некоторые банки буквально взрывным путем попадают на верхние строчки очередного списка крупнейших. Это происходит как следствие слияний, стратегических альянсов или поглощений, процессы которых интенсивно развиваются все последние годы.

19.6. Бреттон-вудские банковские институты и другие международные финансовые учреждения

Состав организаций. Международные организации, занимающиеся кредитной деятельностью, подразделяются на организации разного иерархического, функционального, межстранового и надстранового уровня, имеют разные задачи — от узкоспециализированной до всеобъемлющей, универсальной. Это прежде всего следующие организмы и учреждения:

- различные фирмы и банковские учреждения, вступающие в какие-либо сферы договорных отношений за пределами своей страны;
- правительственные организации и учреждения (например, центральные банки ряда стран, ведущие операции на мировых финансовых рынках или непосредственно, или через дочерние банки).
- крупные частные коммерческие банки, в том числе национальные и транснациональные банки;
- международные банки: Базельский банк международных расчетов, Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, или Международный банк реконструкции и развития (МБРР) с его функциональными и региональными банками-подразделениями;
- Парижский и Лондонский клубы.

19.6.1. Международный валютный фонд (МВФ)

Решение о создании МВФ и Международного банка реконструкции и развития (МБРР) было принято в ходе работы Конференции ООН в июле 1944 г. в США, в Бреттон-Вудсе. Основан МВФ в декабре 1945 г. после ратификации Соглашения, принятого в ходе работы Бреттон-Вудской конференции ООН по валютно-финансовым вопросам. В 1947 г. фонд получил статус специализированного учреждения ООН.

Задачи МВФ. Задачи фонда состоят в стимулировании международного валютного сотрудничества, содействии сбалансированному росту международной торговли, оказании помощи странам-участникам в корректировке дефицитов их платежных балансов и достижении стабильности валютных курсов.

Ранее отмечалось, что Бреттон-Вудская международная валютная система, созданная фондом, базировалась на политике фиксированных курсов валют, устранении валютных ограничений, конвертируемости валют и развитии многосторонней системы международных платежей. Курсы валют основывались на паритетной системе, требующей от стран-участниц ограничения колебаний курсов их валют и

пределах $\pm 1\%$ относительно паритета, выраженного в долларах, которые, в свою очередь, непосредственно конвертировались в золото по фиксированному курсу.

Вслед за решением США в 1971 г. приостановить конвертируемость доллара в золото министры и руководители центральных банков «Группы десяти» встретились в декабре 1971 г. в Смитсоновском институте в Вашингтоне и ратифицировали Смитсоновское соглашение, предусматривавшее 10%-ную девальвацию доллара, пересмотр курсов всех валют и установление более широких границ их колебания. Однако после следующей девальвации доллара, в 1973 г., от этой системы с регулируемым паритетом также отказались и страны Европейского сообщества. Они ввели систему плавающих курсов своих валют относительно доллара. В 1972 г. вслед за первым кризисом Бреттон-Вудской системы фонд образовал *Комитет по реформе международной валютной системы*, который выпустил пакет рекомендаций, окончательно принятых в 1976 г. в рамках *Ямайского соглашения*.

Международный валютный фонд, тесно сотрудничая с *Международным банком реконструкции и развития* (МБРР), сыграл решающую роль в заключении ряда специальных «спасательных» соглашений, поскольку обе эти организации занимают уникальное положение, позволяющее им предоставлять финансовую поддержку программам государственного регулирования стран-должников и служить катализатором для частных и государственных кредитных операций.

Многочисленные правила предоставления кредитов (известные как политика *траншей*) контролируют доступ членов МВФ к его общим ресурсам. В целом правила ограничивают приобретение иностранной валюты странами-участницами некоторой величиной, кратной их квоте в МВФ, однако эта величина может достигать 440% для стран, которые смогут воспользоваться всеми существующими возможностями. Доступ к этим возможностям предоставляется только тем странам, которые принимают выдвигаемые МВФ условия, касающиеся их политики в отношении платежного баланса, экономического роста, создания рабочих мест, финансовой стабильности, с структурных реформ, платежей и ограничений торговли. Условия, которые должен принять заемщик, называются *обусловленностью кредитов*. В дополнение к обычным резервным, или гарантийным, кредитам МВФ установлены компенсационная схема для финансирования иррегулярных колебаний экспорта, кредитования резервного запаса иностранной валюты, пролонгирования среднесрочных кредитов (до четырех лет), позволяющих странам-участницам преодолевать струк-

турные трудности платежного баланса и осуществлять кредитован ж* структурных реформ. (Две последние услуги разработаны с целью помочь странам с низким доходом улучшить свои возможности экономического роста.)

В связи с неадекватным ростом добычи золота в начале 1960-х и возникла дискуссия, касающаяся необходимости увеличения международной ликвидности. На совещании МВФ в Рио-де-Жанейро в 1967 г. впервые была предложена схема использования специальных прав заимствования (СПЗ). В 1969 г. члены МВФ согласились с включением поправок в положение о фонде, позволяющих работу с СП 1 Первое их размещение произошло в 1970 г. с последующими выпусками в 1970—1990-х гг.

Устав МВФ подвергся значительным изменениям после *Ямайского соглашения*, заключенного в Кингстоне (Ямайка) в мае 1976 г. Соглашение понизило значение золота в международной валютной системе, одобрило систему плавающих валютных курсов, пересмотрело оценку и сферы возможного использования СПЗ и разрешило продажу золотых резервов МВФ в пользу развивающихся стран участниц.

Помимо предоставления кредитов другой важной задачей МВФ является надзор за политикой стран-участниц в области валютных курсов в целях сохранения направлений макроэкономической политики на мировом уровне. Это осуществляется путем организации ежегодных или проводящихся раз в два года совещаний стран-участниц.

Основной задачей МВФ является обеспечение стабильности международной кредитно-денежной и финансовой систем — систем международных расчетов и обменных курсов, без которых невозможно существование международной торговли. Деятельность МВФ должна способствовать экономической стабильности, предотвращению экономических кризисов и преодолению их последствий в случае возникновения. Она направлена на стимулирование экономического роста и уменьшение бедности. Для достижения этих целей фонд выполняет три основные функции — глобальный надзор в сфере финансов, техническое содействие странам, кредитование правительственных программ стабилизации.

Надзорная функция осуществляется, прежде всего, через регулярные консультации по вопросам экономической политики, проводимые в режиме диалога. В среднем один раз в год фонд проводит детальную оценку экономической ситуации в каждой из стран-участниц. Соответственно проводятся консультации с руководством стран, в ходе которых

трех обсуждаются различные экономические программы, внедрение которых способствовало бы стабилизации обменного курса национальной валюты и росту экономики. Данные, полученные в ходе индивидуальных консультаций, обобщаются и включаются в отчет о мировом и региональном развитии и прогнозах. Итоговые показатели публикуются дважды в год в обзоре мировой экономики и отчете о мировой финансовой стабильности.

Техническая помощь и различные тренинги проводятся МВФ в основном на безвозмездной основе, с тем чтобы расширить возможности стран в разработке и внедрении эффективной финансово-кредитной политики. Она осуществляется по нескольким направлениям, в том числе в области налоговой и кредитно-денежной политики, валютной политики, регулировании и надзоре в банковской и финансовой системах, а также в области национальной статистики (в направлении сближения ее индикаторов с международными стандартами).

Когда страна — участница МВФ испытывает сложности в финансировании платежного баланса, то МВФ оказывает содействие, выделяя кредиты на льготных условиях. В частности, на это направлена *финансовая помощь*, которая позволяет странам решать проблемы платежного баланса. Соответствующие программы, финансируемые МВФ, разрабатываются национальными властями в тесном сотрудничестве с фондом; вопрос же дальнейшей финансовой поддержки со стороны фонда зависит от того, насколько эффективно страна внедрит разработанную программу.

МВФ также осуществляет активную деятельность, направленную на преодоление бедности (в развивающихся странах), как самостоятельно, так и в сотрудничестве с Мировым банком и другими международными организациями. Финансовая поддержка через предоставление льготных кредитов осуществляется в соответствии с программой сокращения бедности и стимулирования роста (Poverty Reduction and Growth Facility, PRGF), а также по программе снижения долгового бремени бедных стран с высоким внешним долгом (Heavily Indebted Poor Countries; HIPC Initiative). При этом в большинстве стран с низким уровнем дохода эта поддержка осуществляется на базе документов по стратегии сокращения бедности (Poverty Reduction Strategy Papers, PRSP). Эти документы, разрабатываемые правительствами стран (после совещаний с представителями общественности и внешними партнерами), и закладывают основу проводимой экономической, структурной и социальной политики, направленной на стимулирование экономического роста и преодоление бедности в странах.

*19.6.2. Международный банк реконструкции и развития (МБРР),
или Всемирный банк (ВБ)*

Эта организация основана в 1945 г вместе с МВФ в соответствии с решениями Бреттон-Вудской конференции ООН по валютно-финансовым вопросам, проходившей в июле 1944 г. Этот банк, неофициально называемый *Всемирным банком*, получил, так же как и МВФ, в 1947 г статус специализированного учреждения ООН.

Задачи банка. Первоначально МБРР занимался сбором и размещением капитальных ресурсов для послевоенного восстановления Европы. В 1948 г. он приступил к осуществлению Европейской программы восстановления (European Recovery Programme), но вскоре главной задачей банка стало оказание помощи в развитии стран-участниц путем предоставления займов тем из них, которые не могли и использовать частный капитал на приемлемых условиях. В настоящее время МБРР и созданные им филиалы (группа Всемирного банка) играют важную роль в оказании помощи развивающимся странам и бывшим социалистическим странам, вставшим на путь капиталистической трансформации.

Состав и организационная структура Всемирного банка претерпели существенные изменения со времени его создания. Количество стран — членов МБРР выросло с 38 в 1946 г. до 180 в 1996 г. Создание новых дочерних организаций позволило преобразовать МБРР в группу Всемирного банка, включающую в себя четыре международных финансовых института. В 1956 г. была создана Международная финансовая корпорация — МФК (International Finance Corporation), которая осуществляет финансирование проектов частного сектора, в отличие от МБРР, предоставляющего займы только под гарантии правительств стран-членов. В 1960 г. была основана Международная ассоциация развития — МАР (International Development Association) предоставляющая беспроцентные льготные кредиты наиболее бедным странам. Задачей Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций — МАГИ (Multilateral Investment Guarantee Agency) основанного в 1988 г., является предоставление гарантий зарубежным инвесторам от некоммерческих политических рисков. Рост потока прямых иностранных инвестиций обусловил создание в 1966 г. Международного центра урегулирования инвестиционных споров МЦУИС (International Centre for Settlement of Investment Disputes) связанного с деятельностью группы Всемирного банка. МЦУИС призван обеспечивать урегулирование и арбитраж споров между иностранными инвесторами и правительствами стран-заемщиц.

Организация Всемирного банка схожа с организацией МВФ. Ресурсы банка представлены 180 странами-членами, которые являются также членами МВФ, но основной капитал контролируется «семеркой» — лидерами мировой экономики. Фактический взнос, будучи частью подписного капитала, составляет в среднем менее 10% стоимости. Долгосрочные займы обычно выделяются банком на 20 лет с отсрочкой погашения на 5 лет.

Цели создания банка. Главная цель — оказание содействия экономическому развитию стран-членов. Кредиты банка в основном предоставляются для инвестиционных проектов, ориентированных, например, на строительство дорог, электростанций, школ, больниц, модернизацию отраслей промышленности, телекоммуникаций. Часть займов предоставляется для финансирования рыночных реформ в экономической системе стран в целях повышения стабильности и эффективности.

Регламентирование деятельности МБРР1 Соглашение о банке (Устав) определяет основные правила, регламентирующие его деятельность. Так, он должен, содействуя экономическому росту, предоставлять займы только для эффективных капиталовложений. Решение о выделении кредита принимается с учетом вероятности его погашения. Кредит может предоставляться только правительству и должен гарантироваться последним. Запрещается ограничивать использование займа закупками только в одной стране. Решение о предоставлении займа должно приниматься на основе экономических соображений. Первые займы банка помогли странам Западной Европы восстановить их разрушенную войной экономику. В нынешней ситуации банк предоставляет займы странам Африки, Азии, Латинской Америки, Карибского бассейна, Северной Африки, Ближнего Востока, Центральной и Восточной Европы.

Средства банка формируются из различных источников. Основным является продажа различных долговых обязательств на мировых финансовых рынках. Гарантами операций банка выступают все страны-участницы. Благодаря его разумной финансовой политике ценные бумаги банка считаются одними из самых надежных в мире. Они охотно приобретаются пенсионными фондами, страховыми компаниями, другими банками, частными лицами. Другие источники — акционерный капитал, нераспределенная прибыль, а также взносы богатых членов банка. Осмотрительное управление финансами выражается, в частности, в том, что гарантированный капитал банка нельзя расходовать для займов или административных расходов. Общая сумма непогашенных долгов не должна превышать как внесенно-

го, так и неуплаченного подписного капитала, нераспределенно!! прибыли и активного сальдо (коммерческие банки, как правило, рискуют капиталом, во много раз превышающим их собственный капитал). Банк использует и другие меры по минимизации риска своих операций. Он предоставляет займы странам-членам под гарантии их правительств. Срок погашения займа обычно составляет 10—15 лет при льготном периоде 5 лет. Ставка процента МБРР изменяется каждые 6 месяцев и обычно составляет 7%. Право на получение займом имеют только страны с годовым доходом на душу населения менее 5055 долл. США. Богатые страны, в частности пять самых крупных акционеров, указанных выше, права получения займов не имеют.

Руководство банка. Высшим органом управления МБРР является Совет управляющих, включающий по одному управляющему и одному заместителю от каждой страны — члена банка. В исключительно!! компетенции Совета управляющих находятся прием новых членом и приостановка членства, увеличение акционерного капитала, распределение прибыли и заключение договоров с другими международными организациями. Как правило, на пост управляющих назначаются министры финансов или руководители центральных банков стран-членов МБРР. Совет управляющих проводит ежегодное совместное с МВФ собрание, обычно осенью один раз в год.

Совет исполнительных директоров назначает президента Всемирного банка, который не может одновременно занимать должности управляющего, исполнительного директора или их заместителя. Президент председательствует на заседаниях Совета исполнительных директоров, но не имеет права голоса, за исключением случаев, когда голоса делятся поровну. Он может принимать участие в заседаниях Совета управляющих, но права голоса не имеет.

Полномочия президента банка чрезвычайно велики. Он отвечает за назначение и увольнение должностных лиц и персонала, организационную работу и структурные реформы. Помимо этого Совет исполнительных директоров утверждает только те займы, условия и сумма которых одобрены президентом. По неофициальной договоренности и достигнутой при создании бреттон-вудских институтов, президент МБРР должен быть американцем, а директор-распорядитель МВФ европейцем. Согласно традиции кандидатуру президента банка делит исполнительный директор от США. Поэтому все девять президентов банка были гражданами США, хотя формально национальность президента в учредительных документах не зафиксирована.

Банк имеет четыре зарубежных офиса: в Париже, Брюсселе, Лондоне и Токио, а также постоянные представительства во всех странах

шемщицах. В 1996 г. в вашингтонской штаб-квартире банка работали 0 тыс. человек¹.

Международная ассоциация развития (МАР). Структурными подразделениями Всемирного банка, действующими самостоятельно, но в рамках общей политики руководства МБРР (и, соответственно, в русле политики МВФ), являются целый ряд региональных банков и иных важных финансовых институтов. Среди них важную роль играет Международная ассоциация развития, основанная в сентябре 1960 г. первоначально для оказания интенсивной финансовой помощи новым независимым государствам. Юридически МАР выступает независимой от МБРР финансовой организацией, но фактически встроена в структуру МБРР: используется общий штат руководящего персонала, издаются общие годовые отчеты, президент МБРР одновременно является председателем МАР. Несмотря на то что МАР имеет собственный Совет управляющих и Совет статистики, фактически она представляет собой доверительный фонд, находящийся под управлением МБРР, финансирует те же самые проекты, что и МБРР, отобранные по точно таким же стандартам и реализуемые посредством тех же процедур, с тем лишь отличием, что обслуживание долга осуществляется на менее обременительных условиях.

Кредиты МАР предоставляются на срок 35—40 лет, включая льготный период 10 лет. Сумма кредитов выражается в СПЗ, но фактически средства выдаются в тех валютах, в которых будут произведены расходы. Проценты не взимаются, но берется ежегодная плата за обслуживание в размере 0,5% неизрасходованной суммы кредита. Международное сообщество признает МАР наиболее эффективной организацией, предоставляющей помощь бедным странам.

В МАР входит 160 стран, членство открыто для всех государств, принятых в МБРР. Лишь самые бедные развивающиеся страны имеют право на получение кредитов МАР. По формальным критериям это страны со средним доходом на душу населения 1465 долл, или менее. Но на практике кредиты МАР предоставляются лишь странам со средним доходом на душу населения 905 долл, или менее. Страны с доходом меньше 1465 долл, могут получить помощь, состоящую частично из займов МБРР, а частично из кредитов МАР. Займы МБРР предоставляются заемщикам с доходом ниже 5295 долл. Если доход превысил 5295 долл, на душу населения, страна теряет право на займы МБРР и, по терминологии Всемирного банка, «получает аттестат зрелости»².

¹ См.: The World Bank Annual Report. 2003. R 143—146.

² Ibid. 2003. P. 245.

По имеющимся данным, в 1990-е гг. 44% расходов средств по кредитам МАР пришлось на страны Африки, 25% — на Южную Азию, 14% — на Восточную Азию, 5% — на Латинскую Америку и страны Карибского бассейна и 2% — на Ближний Восток и Северную Африку.

Спонсоры обычно перечисляют свои взносы в распоряжение МАР тремя ежегодными траншами. В связи со спецификой финансирования члены МАР делятся на две группы. Первая группа, в которую входят Россия, США, Канада, западноевропейские страны, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Южная Африка и Кувейт, делает взносы и свободно конвертируемой валюте, последняя может без ограничений использоваться в операциях МАР. Вторая группа, включающая развивающиеся страны, может вносить только 10% взносов в свободно конвертируемой валюте, а оставшиеся 90% — в собственной валюте. Взносы членов второй группы могут использоваться для финансирования проектов МАР только по специальному соглашению с их правительствами.

Международная финансовая корпорация (МФК). Она была создано м июле 1956 г. специально для того, чтобы оказывать поддержку частному сектору экономики развивающихся стран, хотя в пояснительной записке к докладу Комитета Рокфеллера специально оговаривалось, что «в выполнении своей главной функции МФК призвана дополнять и поддерживать инвестиции частного капитала, а не конкурировать с ним»¹.

Высший орган МФК — Совет управляющих. Этот орган состоит и членов Совета управляющих МБРР, а президентом МФК является президент МБРР. Текущие операции осуществляет Совет исполнительных директоров. Однако в отличие от МАР корпорация не только полностью отделена от МБРР в финансовом и юридическом отношении, но и имеет собственный штат сотрудников.

Цель МФК- содействие экономическому развитию путем укрепления частного сектора и помощи развивающимся странам в создании частного бизнеса. Главная задача корпорации — выступать в роли катализатора, помогая частным инвесторам и финансовым институтам эффективно вкладывать капиталы в развивающихся страна МФК предоставляет займы на срок от 3 до 15 лет с льготным периодом до 12 лет на условиях, близких к рыночным. Почти 80% свою пассивов она привлекает на финансовых рынках, а 20% заимствуем МБРР. Как правило, корпорация требует софинансирования проектов со стороны других инвесторов и доля собственно МФК составил

¹ Matecki B. The Establishment of the International Finance Corporation and Ijmi* States Policy. A Case Study in International Organization. L., 1957. P. 42.

с 25—35%. Важной особенностью ее деятельности является то, что она не только предоставляет займы, но и непосредственно вкладывает средства в капитал частных предприятий.

Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ), (оно было основано в апреле 1988 г. с целью содействовать экономическому развитию государств-членов посредством стимулирования иностранных инвестиций. Организационная структура МАГИ аналогична другим организациям, входящим в группу Всемирного банка. Президентом МАГИ, так же как и МФК, является президент МБРР. Агентство предоставляет иностранным инвесторам финансовые гарантии их капиталовложений в национальную экономику государств-членов от некоммерческого риска политического характера, в том числе от экспроприации, войны и гражданских беспорядков. Такой вид гарантий позволяет устранить барьеры, сдерживающие инвестиционные потоки и страны, где наряду с экономическими реформами происходят политические изменения. Агентство также оказывает правительствам развивающихся стран консультационные услуги по финансовым, экономическим и правовым аспектам привлечения иностранных инвестиций.

К началу 1999 г. МАГИ выдала более 300 гарантий, покрывающих риски на общую сумму около 4 млрд долл., в том числе для России, Казахстана, Киргизии и Узбекистана в таких секторах экономики, как финансы, инфраструктура, добыча полезных ископаемых, телекоммуникации, энергетика и туризм. Гарантии выдаются в основном для инвестиций в проекты, осуществляемые иностранными или совместными компаниями.

Международный центр урегулирования инвестиционных споров (МЦУИС) является независимой международной организацией, созданной в 1966 г. на основе международной Конвенции по урегулированию инвестиционных споров, открывшейся для подписания в 1965 г. и вступившей в силу со следующего года. К 1996 г. его членами были 134 страны, еще 11 стран находились в процессе вступления. Задачей МЦУИС является урегулирование и арбитраж споров между правительствами и государственными организациями стран — членов МЦУИС и зарубежными инвесторами, как частными, так и корпоративными. Посредством укрепления доверия и взаимопонимания между правительствами и иностранными инвесторами МЦУИС способствует увеличению потоков инвестиций.

Агентство консультаций иностранных инвесторов — подразделение Всемирного банка, создано в целях обеспечения правительств стран — членов банка конфиденциальными консультациями по вопросам иностранных инвестиций.

Институт экономического развития (ИЭР) — одно из исследовательских учреждений Всемирного банка, осуществляет программы обучения специалистов и анализ мировых проблем с точки зрения эффективности процессов управления национальных экономик и инвестиций. В нем проходят учебу специалисты — будущие государственные служащие из заинтересованных стран. Программы ИЭР охватывают четыре основных направления: макроэкономическое управление и экономическую политику; охрану окружающей среды и природные ресурсы; человеческие ресурсы и борьбу с бедностью; реформу законодательной базы и развитие частного предпринимательства. Есть также программы предоставления стипендий для обучения и исследовательской работы.

Общие итоги деятельности Всемирного банка. За более чем 50-летнюю историю Всемирный банк оказал поддержку свыше 6 тыс. проектов приблизительно в 140 странах, выделив на эти цели более 300 млрд долл. США. Банк приобрел уникальный опыт подготовки и реализации проектов в странах с самыми разнообразными экономическими, политическими и культурными условиями и стал не только финансовым институтом, но и банком знаний и опыта мирового масштаба. В своей деятельности банк активно сотрудничает со всеми международными экономическими организациями.

19.6.3. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)

Этот банк создан в 1990 г. по инициативе французского президента Жискара д'Эстена и начал действовать с 1991 г. Его учредителями были 40 стран, затем число членов возросло до 56 (РФ является его членом с 1992 г., ее квота в капитале банка составляет 4%).

Задачи банка:

• осуществление операций исключительно в странах Центральной и Восточной Европы;

• содействие развитию демократических институтов и уважению прав человека в этих странах;

• сочетание функций коммерческого банка и банка развития;

• содействие улучшению общей обстановки в Европе.

В ст. 1 Соглашения об учреждении ЕБРР говорится, что для банка главным является сочетание элементов политического и экономического институтов, призванное одновременно с содействием в осуществлении экономических реформ и поощрением частной и предпринимательской деятельности в странах Центральной и Восточной Европы оказывать влияние на ускорение в них демократических процессов.

Основные направления деятельности банка:

- финансирование частных или приватизируемых предприятий;
- финансирование проектов развития инфраструктуры;
- оказание консультативно-технического содействия по конкретным проектам.

Финансирование частных или приватизируемых предприятий осуществляется Коммерческим департаментом банка, который принимает заявки непосредственно от коммерческих предприятий либо их посредников. Рассмотрение соответствующего предложения включает полную оценку коммерческих достоинств проекта с учетом одобренной банком стратегии относительно конкретной страны и влияния подаваемого предложения на окружающую среду. Обычно этот процесс занимает два месяца с момента получения полной информации о проекте.

Приоритетными для банка проектами и программами являются те, которые вносят вклад в развитие частного сектора, приватизацию, поощрение прямых иностранных инвестиций; создание и укрепление финансовых учреждений и объектов промышленного сектора; содействие мелким и средним предприятиям; улучшение окружающей среды. Банк требует, чтобы предложения, представляемые частными и приватизируемыми предприятиями, имели сильных спонсоров и надежные бизнес-планы.

Кредитная деятельность ЕБРР охватывает следующие виды финансирования: кредиты на максимальный срок до 10 лет для коммерческих предприятий и до 15 лет для проектов в области развития инфраструктуры; инвестиции в уставные капиталы; гарантии и участие в подписке и покупке долговых обязательств. Кредиты банка коммерческим предприятиям, включая кредиты приватизируемым государственным предприятиям, предоставляются без требования о выставлении правительственных гарантий. Обычно ЕБРР ограничивает свое финансирование 35% общих затрат заемщика, оцениваемых по рыночной стоимости. Минимальная сумма финансирования, предоставляемая банком, составляет около 5 млн экю. Процентные ставки банк устанавливает, исходя из маржи сверхбазовой рыночной ставки (обычно ЛИБОР). Проценты могут предоставляться с плавающей процентной ставкой или (используя операции своп) с фиксированной ставкой. Размер маржи зависит от условий кредита.

Оказание консультативно-технического содействия осуществляется более чем по 100 проектам. Наиболее приоритетными областями являются (в том числе для РФ) приватизация, конверсия, развитие финансового сектора, безопасность АЭС, сельское хозяйство, агро-

бизнес, транспорт, телекоммуникации, социальная сфера, экология. Штаб-квартира банка расположена в Лондоне, его представительства открыты во многих странах мира, первоначально — во всех восточно-европейских государствах, на которые ориентировались основные операции ЕБРР.

Руководство ЕБРР | Всеми делами банка руководит Совет директоров во главе с его президентом; посты директоров и президента распределяются странами — основателями банка с учетом финансового вклада каждой из них.

19.6.4. Банк международных расчетов (БМР, Базель, Швейцария) - Bank for International Settlements (BIS)

Банк не входит в систему бреттон-вудских учреждений; он создан в 1930 г. как межгосударственный банк, совмещающий проведение коммерческих операций для центральных банков ряда западноевропейских стран с ролью организатора и участника золотовалютного сотрудничества. С тех пор его функции значительно изменились и стали более разнообразными, распространившись на все страны участницы ОЭСР. Банк тесно взаимодействует с центральными банками при проведении международных финансовых операций, а также в политике валютных курсов. Фактически банк превратился в важный вспомогательный орган системы международных учреждений глобального характера (МВФ).

Цели БМР:

- содействие сотрудничеству между центральными банками;
- обеспечение дополнительных благоприятных условий для международных финансовых операций;
- оказание содействия сторонам в качестве доверенного лица при заключении международных финансовых соглашений.

Основные направления деятельности БМР:

- проведение операций по поручениям центральных банков-акционеров (последние выступают по отношению к банку как клиенты, владельцы или руководители);
- покупка, продажа, обмен и хранение золота как за собственным счет, так и за счет центральных банков и получение ссуд у них;
- учет и переучет, покупка и продажа векселей и других перинкласных краткосрочных обязательств;
- продажа и покупка иностранной валюты и ценных бумаг (за исключением акций) как за собственный счет, так и за счет центральных банков;

- прием от центральных банков средств на текущие счета и во вклады;
- воздействие на систему валютных курсов стран ОЭСР;
- прием правительственных средств по соглашениям, в которых банк выступает доверенным лицом, а также других средств по решению Совета директоров.

Согласно Уставу БМР запрещается:

- выпускать банкноты с оплатой по предъявлению;
- акцептовать переводные векселя;
- предоставлять ссуды правительствам (за исключением покупки государственных облигаций);
- приобретать контроль над каким-либо предприятием;
- владеть недвижимостью, попадающей к банку в результате погашения обязательств перед ним в течение более продолжительного срока, чем требуется для выгодной реализации этой недвижимости.

Капитал банка. Его акционерный капитал принадлежит крупнейшим центральным банкам преимущественно европейских стран. Высшим органом БМР является общее собрание акционеров, созываемое ежегодно. Участие в голосовании принимают только представители центральных банков. Голоса распределяются пропорционально числу акций, которые были выделены соответствующему банку при подписке, независимо от того, сколько акций находится в его владении в момент голосования. Ежегодные общие собрания утверждают годовой финансовый отчет.

Руководство. Управление банком осуществляет Совет директоров, в состав которого входят управляющие пяти центральных банков-учредителей, каждый из которых вводит в Совет одного представителя финансовых, промышленных или торговых кругов своей страны. Должности членов Совета директоров не могут быть заняты членами правительств, законодательных органов или государственными служащими, за исключением управляющих центральных банков.

Председатель Совета, его заместитель и президент БМР избираются из числа членов Совета на срок не более трех лет. Аппарат БМР включает в себя Банковское (операционное) управление, Валютно-экономическое управление и Секретариат. Являясь межгосударственным институтом, БМР функционирует на коммерческой основе как акционерное общество, выплачивающее дивиденды на акции. С 1960-х гг. БМР стал центром множества различных соглашений по поддержанию европейской валютной системы, а с 1970-х гг. выступал держателем средств Европейского фонда валютного сотрудничества; участвует

в расчетах, связанных с поддержкой курсов валют, входящих в Европейскую валютную систему (ЕВС).

19.7. Исламские банки

Еще в 1970-е гг. в целом ряде государств с традиционным распространением ислама стали формироваться специфические банковские институты. В их основе в целом находились общие концептуальные положения, вытекающие из Корана.

- Человек не является собственником имущества (денежных средств, товаров, недвижимости и т.д.); он по воле Аллаха на период своей жизни получает право на распоряжение ресурсом (имуществом, финансовыми средствами и т.д.).

- Эти средства должны быть не пассивными (выполняя роль сокровища), а играть активную созидательную роль, но они не могут быть применены в спекулятивных целях (например, запрещаются игры в казино, использование производных финансовых инструментов — дериватив и пр.).

- Главное предназначение средств и имущества мусульманина — это активное рациональное их использование во имя блага всего общества; при этом элемент личного материального вознаграждения лицу, осуществляющему управление имуществом, занимает очень важное место (ему фактически отводится роль частного собственника). Ставится цель — создание реальной добавленной стоимости, приращение массы товаров и услуг, а не денежной массы владельца.

- Категорически запрещаются эксплуатация человека (не говоря уже об использовании подневольных форм труда), принуждение к труду, к совершению каких-либо действий путем шантажа, угрозы и т.д.

- Расходование ресурсов, которыми располагает мусульманин, или обмен ими не считается актом эксплуатации, хотя и предусматривается экономически целесообразное их использование и, соответственно, гарантированное вознаграждение за используемое имущество (средства, машины, технология, опыт).

- Из предыдущей посылки вытекает, что не допускается обмен равновеликими суммами денег, что обычно происходит при кредитных операциях; механизм использования имущества покоится на долевом участии обладателей имущества в их прибылях и убытках, кающихся делового предприятия.

Указанные выше принципиальные положения полностью распространяются в мусульманских странах на банки и иные организации

исполняющие банковские функции. Главным отличием мусульманских банков от всех других банков является отказ от ссудного процента. Это позволяет им заменить традиционный критерий «цена денег», который подвержен многочисленным, в том числе спекулятивным, воздействиям, на более адекватную категорию «эффективность капитала». Этим исключается долговое финансирование, поскольку финансовые средства, привлекаемые нормой прибыли, направляются непосредственно в соответствующие секторы экономики. Специалисты считают правомерным проводить аналогию с таким подходом к функционированию рынка акций, когда средства мобилизуются через прямое участие в капитале (*equity financing*). Все чаще высказывается мнение, что за финансированием за счет акционерного капитала — будущее корпоративных финансов, антиподом чего выступает чуждый для ислама порядок долгового финансирования или традиционный банковский кредит.

Таким образом, получает развитие экономическая теория, заложенная еще в VII в. на базе учения Корана. Более или менее строго следуют основным постулатам мусульманской этики узкий круг стран — Иран, Пакистан и Судан, отчасти Саудовская Аравия, ОАЭ, Кувейт и др. Однако указанные выше принципы довольно успешно используются в практике многих банков, и прежде всего тех из них, которые сошаны в других странах (не в перечисленных выше). В 1975 г. были соотаны межправительственный Исламский банк развития и первый коммерческий банк «Дубай исламик бэнк» (*Dubai Islamik bank*). Оба они успешно развиваются, содействуя реализации программ развития в разных мусульманских странах.

В настоящее время банки, руководствующиеся исламскими принципами, действуют в 35 странах мира, что свидетельствует об их конкурентных способностях (по сравнению с обычными банками). Как показывает мировая практика, к услугам этих банков все чаще прибегают такие известные корпорации, как «ИБМ» (*IBM*), «Дженерал моторе» (*General Motors*), «Алкател» (*Alcatel*) и др. А такие крупные банки и кредитные учреждения, как «Чейз Манхэттен» (*Chase Manhattan*), «Голдмен и Сакс» (*Goldman and Sacs*), «Джей Пи Морган» (*J.P. Morgan*) и другие, открывают в своих структурах исламские подразделения. «Сигибэнк» (*Citibank*) в 1997 г. учредил в Бахрейне дочерний «Сити исламик инвестмент бэнк». Всего в мире насчитывается более 200 финансовых учреждений подобного типа с общим капиталом 10 млрд долл. и совокупными активами около 180 млрд долл. Их чистая прибыль составила 2,2 млрд долл., рентабельность активов — 1%, а рентабельность контролируемого банками капитала — 19%.

Исламские банки опираются в своей деятельности на ряд шарикских принципов и инструментов: а) мудараба, б) мушарака, в) иджара, г) солям, д) мурабаха и др., но перечисленные выступают стержневыми

- *Мудараба* — это доверительное финансирование, когда банк попеременно выступает то трастовым управляющим (когда работает со средствами вкладчиков), то клиентом (при финансировании проект!;, часть дохода от которого должна составить прибыль банка и сю вкладчиков).

- *Мушарака* — это тип товарищества, в котором происходит реал и зация проекта или сделки объединенными силами банка и предпри нимателя. Банк при этом получает свою долю прибыли из общей ес доли по результатам как дивиденд.

- *Иджара* — это классический тип лизинга.

- *Солям* — авансовое финансирование операции, использующееся обычно в сельском хозяйстве и напоминающее договор контрактации

- *Мурабаха* — форма финансирования обычно торговой операции по принципу «издержки банка плюс наценка».

Все это свидетельствует о том, что за чисто арабскими названиями таятся хорошо известные с давних времен механизмы самых разных форм денежного обращения, использования финансовых ресурсом и целях приумножения материальных благ и получения прибыли, пока ящиеся на принципе частной собственности (хотя сам этот принцип не утверждается, поскольку мусульманин *лишь владеет тем, чем е.в наделил Аллах*).

В то же время суть деятельности исламского банка заключается || том, что он доводит до почти абсолютной завершенности функции» финансового посредника, выполняя в том числе роль комиссионную агента (получая прибыль лишь от благополучно завершенной сделки) При этом капитал банка остается вне зоны риска, если он не прими мает какого-либо участия в финансировании собственными средств;! ми. Обязательств перед вкладчиками, соответственно, не возникает

Еще одна особенность исламского банка помимо определенных м мударабе и мушараке: обычный банк занимается заимствованием и ссу жает деньги (иными словами, покупает и продает их), исламский байн- занимается покупкой и продажей товаров, а деньги в этих операцию выполняют всего лишь служебную функцию (функцию меры). А эй» приходит в противоречие с утвердившимся на протяжении столетий *а конодательством стран мира и практикой банков, в соответствии с ко торыми они не могут заниматься торговой и производственной деятель ностью, концентрируя свои усилия на приеме вкладов и выдаче ссуд и соответствующий процент. Поэтому исламские банки, пытаясь преоди

ють это противоречие, сужают свои операции и в то же время идут на открытие филиалов и отделений, учитывая обстановку, складывающуюся в мире бизнеса.

Однако надо иметь в виду, что в целом исламские банки не настраиваются на получение прибыли за счет операций и сфер деятельности, противоречащих нормам шариата и исламской традиционной этике. Отсюда и оценка банком клиента, которая проводится с точки зрения не столько его финансового состояния, сколько его личности. Это как раз тот самый этический приоритет, который так необходим современному предпринимательству.

Специалисты, анализирующие деятельность исламских банков, справедливо отмечают, что вряд ли следует ожидать какого-либо существенного развития этих банков, которые тем не менее заняли определенную нишу в мировой банковской системе. Влияние исламской банковской модели, возможно, будет более существенным в этических, нравственных аспектах взаимоотношений между банками и их клиентами. Эта «материя» почти утеряна в эпоху всеобщей погони за обогащением, когда используются любые средства и приемы для достижения этой цели. Несомненно, в будущем больший упор будет делаться именно на нравственно-этические аспекты предпринимательства. Здесь возникают ассоциации с протестантской этикой, которую некоторые ученые называют одним из мощных факторов экономического прогресса в прошлом, но в Новейшее время она оказалась «растворенной» в либеральных ценностях. Хотя тезис об особой роли «протестантской этики» не является бесспорным, тем не менее сама постановка вопроса скорее имеет позитивный характер, также как и освещение принципов исламских банков. Возможно, неуклонное и подспудное расширение протеста «низов» в бедных мусульманских странах, зачастую неосознанного, против наступления исесилия «золотого тельца» с его разрушающим воздействием на личность, семью и традиционные устои общества в условиях глобализации и является тем фактором, который способствовал сперва появлению, а затем и расширению системы исламских банков как первичного звена исламской экономической модели.

Исламский банк развития (Islamic Development Bank). Региональный банк развития, созданный в 1974 г. организацией «Исламская конференция для содействия экономическому развитию мусульманских стран и регионов». Банк, придерживающийся принципов Корана, отвергающего ростовщичество, не предоставляет процентных ссуд и кредитов. Он финансирует проекты промышленного развития, приобретая акции или предоставляя займы за номинальные «комиссион-

ные». Кроме того, Банк предоставляет кредиты, помогающие странам-участницам финансировать необходимый им импорт.

19.8. Международные финансовые центры: Нью-Йорк, Лондон и Токио

Предпосылки создания международных центров. Наиболее важные изменения в мировом движении капитала и мировой финансовой системе за последние десятилетия — это транснационализация капитала, ею межстрановое переплетение, что способствовало глобализации финансовых рынков. В свою очередь, одно из непосредственных следствий глобализации финансовых рынков — формирование международных финансовых центров в США, Великобритании и Японии. При этом экономисты ранее отмечали, что идет процесс формирования аналогичных финансовых центров вокруг денежных рынков Франкфурт-на-Майне, Парижа и Цюриха, но они еще не дотягивают до уровня международного центра, не соответствуют его основополагающим требованиям, которые сводятся к следующим критериям:

- высокий уровень экономической свободы в области деятельности агентов рынка, потребления, накопления и инвестирования;
- стабильность валюты и устойчивость национальной финансовой системы страны, где базируется финансовый центр;
- эффективность финансовых институтов и инструментов в стране базирования;
- активные и мобильные рынки (долгосрочные и краткосрочные рынки, рынки по сделкам, рынки по фьючерсным сделкам, товарные рынки, рынки ценных бумаг), как общее следствие высокого уровня и экономического развитии страны;
- универсальные средства связи, обеспечивающие любые виды сделок и финансово-экономическую информацию в стране базирования,
- наличие соответствующего правового поля и социального климата в стране базирования¹.

Например, Лондону понадобилось несколько веков для того, чтобы сформировать международный финансовый центр, а Нью-Йорку и Токио — около 100 лет. На пути формирования такого центра был и Берлин, но Вторая мировая война прекратила этот процесс. В то же время развивается множество офшорных банковских центров, которые ведут активные международные транзитные финансовые операции (Гонконг, Сингапур, Багамские, Гавайские, Каймановы о-ва и др.).

¹ См.: Эйс М.В., Лис Ф.А., Маурер Л. Алс. Мировые финансы. С. 230.

Согласно другой точке зрения, существует и действует множество международных центров, среди которых особыми масштабами и ролью выделяются такие, как Нью-Йорк, Лондон, Токио, Цюрих, Люксембург, Франкфурт-на-Майне, Гонконг и т.д., — всего 13 финансовых центров, которые охватывают примерно 1 тыс. филиалов и отделений иностранных банков, в основном из развитых стран мира. Эти финансовые центры условно можно разделить на три группы.

- Первую группу составляют банковские системы развитых стран — США, Японии, Великобритании, Германии, Швейцарии, Франции, Италии, Испании, Австрии, Голландии и Канады.

- Вторая группа включает банковские системы новых индустриальных стран (НИС) из Азии и Латинской Америки (Южная Корея, Китай, Бразилия, Аргентина, Мексика и др.), а также Китая и Индии и некоторых ближневосточных и африканских стран.

- Третья группа представлена банковскими системами — филиалами ТНБ, действующими на территории развивающихся стран, в которых нет своих национальных мощных банковских и иных финансовых учреждений (Гонконг, Сингапур, Карибский бассейн — Багамские, Каймановы и Антильские о-ва, обслуживающие в основном американские, английские и канадские банки; Бахрейн — центр нефтедолларов на Ближнем Востоке и др.).

Таким образом, офшорные зоны рассматриваются в качестве самостоятельных мировых финансовых центров, в том числе таких, как остров Мэн, Кипр, Мальта, а также Лихтенштейн и Ирландия¹.

Связи международного финансового центра в Нью-Йорке с мировыми финансовыми рынками. Три важнейших канала связывают финансовые рынки США и международные финансовые рынки: финансовые институты, транснациональные корпорации, рынки ценных бумаг.

В последние десятилетия ГНК и крупные банки создали всемирные производственные, маркетинговые, финансовые и сервисные сети. Они обладают динамичными возможностями роста, поскольку способны аккумулировать огромные инвестиционные капиталы для важнейших секторов национального и международного финансовых рынков. Нью-Йорк в этом смысле является важнейшей операционной базой как для собственно американских, так и для иностранных ГНК и банков.

Рынки ценных бумаг, акций и облигаций — широкий канал, обеспечивающий связи финансовых рынков США с международными фи-

¹ См.: Ревинский И.А. Международная экономика и мировые рынки. Новосибирск, 1998. С. 272.

нансовыми рынками. Акции только Нью-Йоркской фондовой биржи ежегодно возрастают настолько стремительно, что за последние годы увеличились впятеро, превысив сумму в *несколько триллионов долларов*. Рынок облигаций США также привлекателен для иностранных клиентов (инвесторов), особенно ценные бумаги Казначейства США и облигации промышленных компаний. Иностранные заемщики выпускают в США заграничные облигации.

Современные средства сообщения способствуют динамичному наращиванию международных финансовых связей США со всем финансовым миром, их взаимному переплетению. СВИФТ (Международная межбанковская электронная система платежей) связывает все важные международные коммерческие банки, способствуя оперативности любых межбанковских расчетов. Европейские и американские клиринговые организации, в том числе «Евроклиринг» (Брюссель). Международная фондовая биржа (Лондон) и Международное отделение Национальной клиринговой корпорации по ценным бумагам (США) совместно осуществляют торговлю еврооблигациями, а также ежедневные международные сделки по акциям.

Лондонский международный финансовый центр. Считается, что создание Английского банка и Королевской биржи в 1690 г. заложило организационную базу лондонского финансового рынка. Меркантилистской торгово-экономической и финансовой политикой, а также промышленной революцией XVIII в. способствовали тому, что на протяжении более чем двух столетий Лондон являлся единственным мировым финансовым центром. Этот статус базировался на монопольной экономической мощи Британской империи и британском золотом стандарте, поскольку фунт стерлингов играл роль основной денежной единицы, находясь в основе мировой валютной (денежной) системы.

Между Первой и Второй мировыми войнами Нью-Йорк основательно потеснил позиции Лондона как первого мирового финансового центра, но он в целом сохранил свои ведущие позиции и с 1960 г. превратился в центр международного евровалютного рынка, что укрепляло его мировые позиции. Следующим шагом по укреплению позиций Лондона явилось создание в 1987 г. Международной фондовой биржи, в результате чего Лондон стал притягательным международным рынком в области торговли ценными бумагами. Эта его роль неизменно высока и в начале XXI столетия.

Токийский международный финансовый центр. Финансовый центр м. Токио стал формироваться со времен Реставрации Мэйдзи в 1868 г. когда японские правящие круги приступили к интенсивному займствованию у стран Западной Европы и США капитала, технологий и

производственно-управленческого опыта. В 1878 г. была организована Токийская фондовая биржа, но статус международной она получила лишь в 1960—1970-е гг., когда Япония добилась признания в качестве второй в мире промышленной державы вследствие «японского экономического чуда». Окончательно Токийский международный финансовый центр сформировался в 1980-е гг., когда Япония превратилась в крупнейшего держателя иностранной валюты. Тогда же страна окончательно осуществила либерализацию иены и открыла двери для свободного притока иностранного капитала, чего долго добивалась от нее партнеры, особенно США.

Экономические трудности 1990-х гг. в целом не поколебали статус Токио как международного финансового центра, хотя и замедлили порост по сравнению с другими центрами. Впрочем, это замедление было несколько компенсировано азиатским кризисом 1997 г., когда многие центры азиатских денежных рынков и рынков ценных бумаг шли перемещаться в иные центры, в том числе в Токио. Начало достаточно динамичного роста японской экономики с 2002 г. и некоторое выздоровление банковского сектора способствуют усилению роли Токийской фондовой биржи, несмотря на появление в регионе целого ряда быстро растущих региональных фондовых бирж (Шанхай, Сингапур, Куала-Лумпур, Сиднейская фондовая биржа — также одна из старейших в этой части света).

19.9. Офшорные финансовые центры

Понятие офшорного центра (англ. off-shore — находящийся на расстоянии от берега; вне территории страны). Это либо страна в целом, либо регион страны, на территории которой (которого) действует особо привилегированный режим, касающийся различного рода деловых, производственных, финансово-банковских, торговых и иных условий. Суть их состоит в том, что компаниям, банкам и прочим хозяйствующим организациям предоставляются законодательно оформленные льготы прежде всего в области налогообложения, а также в порядке ускоренного оформления фирмы, беспрепятственной финансовой, экспортно-импортной деятельности, установления льготных (низких) тарифов и пошлин либо их полного отсутствия; в такого рода странах и на территориях (зонах, центрах) на соответствующие фирмы и компании распространяется особая конфиденциальность.

Формирование офшорных финансовых центров. Появление офшорных банковских центров относится к периоду 1960-х гг., когда начал-

ся резкий рост евровалютного рынка. Многие страны, особенно не большие, создавая офшорные финансовые центры, стремились решить сугубо местные проблемы (рост занятости, привлечение финансовых ресурсов и т.д.). Поэтому эти страны охотно предоставляли льготы, которых от них добивались банки, компании и иные организации для проведения своих операций. Целый ряд обстоятельств способствовали необычайно привлекательным быстрым развитию офшорных финансовых центров:

- отсутствие специальных правил, регулирующих отток и приток финансовых средств;
- международная основа сделок, что не затрагивало внутренней законодательной базы страны и облегчало деятельность центра по аналогичному типу в условиях особого режима;
- развитие современных средств связи и информационных технологий на основе создаваемых финансовых центров;
- действие центра в условиях высокой внутренней социально-политической стабильности, устойчивой финансовой системы страны и соответствующего делового климата, обеспечивающего конфиденциальность сделок;
- доступность офшорных центров, поскольку они располагались на перекрестках оживленных международных путей сообщения или вблизи них (водные, земные, воздушные) и были соединены с мировыми рынками.

Типы офшорных финансовых центров. Основателями офшорных финансовых центров явились банки, они формировали местные финансовые рынки как транзитные, выполняющие роль каналов для трансформации финансовых ресурсов, а также нахождения для них «тихой гавани». Первые офшорные рынки появились в 1960-х гг. в Азии (Сингапур), Нассау (Багамские острова), на Каймановых островах, в Панама (Латинская Америка); в 1970-х гг. — в Бахрейне (Персидский залив) на Филиппинах (Юго-Восточная Азия), на Нормандских островах в Шенноне (Европа); в 1980-х гг. — в США (Нью-Йорк, Майами, Лос-Анджелес), Швейцарии, Германии, Нидерландах (Амстердам), Бельгии (Брюссель), Канаде (Торонто), Японии (Токио), на Тайване (Тайбэй) в Гонконге; в 1990-х гг. — на Гибралтаре, Кипре, Виргинских островах в центральноамериканских странах, ЮАР и др.

Банки и отделения, действующие в рамках офшорного рынка, занимаются сугубо международными банковскими и иными финансовыми операциями, отсюда и природа их льгот. Этим они отличаются от «зон свободной торговли», которые предназначены в своей основе для операций в стране или «зоне». Офшорные финансовые центры

различаются по ряду основных признаков или типу деятельности; по крайней мере выявлено три типа с точки зрения их правового статуса и характера деятельности.

• *Первый тип*: центры, имеющие организационные или, во всяком * зучае, юридические связи с одним из трех ведущих мировых финансовых центров (Нью-Йорк, Лондон или Токио). Соответственно, анклавные офшоры обеспечивают эти центры (или один из них) необходимыми международными услугами, ради чего и создан указанный офшор, шбо центры открывают отделения (банка) в офшорном центре. На этих рынках устанавливаются специальные (международные) счета отдельно от внутренних, которые являются свободными от ограничений, поскольку только на них распространяется льготный режим.

• *Второй тип*: центры, в которых заключаются сделки исключительно между нерезидентами, поскольку внутренние и внешние сделки в них объединены и свободны от ограничений.

• *Третий тип*: центры, или так называемые налоговые гавани, в которых сделки между банками либо вообще не облагаются налогами, шбо норма налогообложения и иных форм платежей с банковских і делок незначительна (см. табл. 19.1).

Приведенный перечень офшорных финансовых центров примечатель*лен тем обстоятельством, что они предоставляют максимальные налоговые и прочие льготы владельцам банков и их подразделений при максимуме «закрытости» самих операций. Эти особенности способствовали тому, что через эти офшоры в 1990-е гг. проходили колоссальные зенежные ресурсы, направляемые в различные регионы мира крупнейшими транснациональными банками. Поскольку ТНБ являются основными держателями денег, то они и контролируют офшорные центры; они же основные заинтересованные субъекты многочисленных финансовых операций, суть которых сводилась к тому, что сотни миллиардов долларов из зоны бывшего СССР перемещались в формах фаншей через эти офшорные центры. Поэтому рассуждения на тему о том, что якобы «прощение» их владельцев может вернуть эти деньги тли их часть) в Россию и другие страны СНГ, весьма наивны — эти 'СНЫГИ в «работе», т.е. в обороте, они не лежат в форме золота (сокроищ), а выполняют функции международных денег, принося владельцам такие прибыли и в таких стабильных и надежных формах, которые невозможны на беспокойных российских рынках капиталов.

Роль офшорных финансовых центров выполняют европейские Панковские центры — Лондон, Париж, Люксембург, Лихтенштейн и фадичонно Швейцария, банки которой всегда имели репутацию не только надежных, но и наиболее «закрытых»; они работают на всех

Таблица / у I

Налоги, налоговые ставки и банковские проценты в наиболее крупных офшорных центрах

Страна	Виды налогов и ставки с банковских процентов				
	Подход-! Корпора- ный про- 1 тивный цент от тивный среднего 1 уровня	На вывоз и репат- 1 риацию прибыли	С банков- ского процента	С шипе жей ТШ.1 роялти, процш от уромн	
Ангилья	Налогов нет; регистрационный взнос				
Антигуа и Барбуда	25	40	-	40	25
Антильские о-ва (Нидерланды)	34-44	27-34	-	-	-
Аруба	5-32	27-34	-	-	-
Багамские Острова	Нет	-	-	-	-
Барбадос	25-40	40	15	15	Г" 15
Белиз	15-45	35	-	"25	Г"... 25
Бермудские Острова	Нет	-	-	-	-
Британские Виргинские острова	3-20	15	-	-	-
Гаити	10-30	10-30	15	15	15
Гайана	33,3	35-45	15	25	25
Гваделупа и Мартиника	5-56,8	34	25	18	18
Гвиана (Франция)	5-56,8	34	"25"	18	18
Гренада	Нет	30-40	-	-	-
Доминика	20-40	30	15	25	25
Доминиканская Республика	! 15-30	30	30	15	Г. 30
Каймановы Острова	Нет	-	-	-	-
Монтсеррат	5—20	20—30	-	20 20
Мэн	0—20	-	-	-	-
Пуэрто-Рико	! 9-38	22	25	17	17
Сент-Винсент	; 10-55	45	15"	25'	25
Сент-Китс и Невис	5-55	[40	-	10	к)
Суринам	18-50	35-45	"25'	-	-
Теркс и Кайкос	Нет	—	-	-	-
Тринидад и Тобаго	5-35	45	15	30	30
Ямайка	25	33,3	; 33,3	33,3	↑ 33,3

Примечание. Прочерк (—) — налогообложения не существует.

мировых валютных рынках, в том числе на рынках евровалюты. Здесь капитал выполняет свою классическую перераспределительную функцию, способствуя перемещению капитала из одной страны в другую в зависимости от характера льготных регионов регулирования финансовой деятельности нерезидентов.

Банки и иные финансово-кредитные учреждения, специализирующиеся на операциях с иностранными юридическими и физическими лицами, осуществляют их на базе особых счетов, отделенных от счетов резидентов внутреннего рынка и предоставляющих держателям налоговые скидки, освобождение от валютного контроля и другие льготы. Таким образом, внутренний рынок ссудных капиталов изолируется от внешнего, международного, а кредитные учреждения* находящиеся на территории страны и занимающиеся международными операциями, не являются составной частью ее экономики. Действуя на ее территории, они проводят внешние по отношению к данной территории операции с нерезидентами, а в отдельных случаях и с резидентами, если это допускается правилами валютного контроля.

Следует отметить, что раньше для возникновения международного финансового центра необходимы были развитая национальная банковская система, крупная фондовая биржа и стабильная валюта. В настоящее время чаще всего достаточны гибкое финансовое законодательство, право открывать иностранные банковские отделения и филиалы, отсутствие налога на доходы или его льготный характер, упрощение процедуры для проведения биржевых и банковских операций и т.п.

19.10. Международные банковские пулы: Парижский и Лондонский клубы и Базельское соглашение

Парижский клуб. Это неформальное объединение государств-кредиторов, сложившееся вокруг «группы десяти» — стран, заключивших в 1956 г. в Париже Генеральное соглашение о займах с МВФ. Непосредственной причиной возникновения «группы десяти» явился аргентинский кризис 1956 г., связанный с проблемой выплаты внешнего долга. «Группа» являлась своеобразным органом ведения переговоров по поводу задолженности не только с Аргентиной, но и с другими странами. Позже эти функции перешли к *Парижскому клубу*. Клуб не предполагает постоянного членства, напротив, участниками переговорного процесса в рамках Парижского клуба являются правительство государства-должника и его кредиторы. Традиционно заседание проходит под председательством старшего чиновника французского казначейства.

Важным принципом, определяющим деятельность Парижского клуба по реструктуризации долга, является равенство всех кредитором. Перед тем как заключить соглашение, страны-должники, прибегающие к услугам Парижского клуба, обычно должны подписать соглашение с МВФ о получении займа от него с обязательством осуществлении одобренной МВФ экономической программы. Стабилизационная программа, являющаяся непременным условием предоставления займа МВФ, обычно нацелена на ограничение совокупного спроса в стране-должнике и на увеличение национального экспорта. Кредиторы рассматривают эту программу в качестве необходимого условия для достижения сбалансированности счета текущих операций, необходимой для возобновления страной-должником выплат по внешнему долгу.

В настоящее время в Парижский клуб входит 19 стран, в том числе с 1997 г. и Россия. На его заседаниях рассматриваются вопросы государственной задолженности развивающихся стран. Наиболее активный клуб работал в 1980—1990-е гг., в связи с обострением проблемы решения государственного долга развивающихся и постсоциалистических стран; на его заседаниях присутствуют наблюдатели из МВФ, МБРР, ОЭСР, ЮНИДО. В связи с уменьшением задолженности России и других участников СНГ западным кредиторам Лондонский и Парижский клубы в XXI в. стали уделять больше внимания растущим долгам развивающихся стран, особенно стран Африки и Латинской Америки.

Лондонский клуб. Частные коммерческие банки, столкнувшиеся с необходимостью возвращения предоставленных ими денежных средств другим странам, не могли использовать возможности Парижского клуба. Эти частные кредитные институты обращаются для ведения переговоров в созданный в более поздний период *Лондонский клуб* — объединение крупнейших коммерческих банков-кредиторов (более 400). Он возник в начале 1980-х гг., после обострения кризиса международной задолженности. Лондонский клуб также действует в тесной координации с МВФ и рекомендациями «большой семерки». По общему признанию, вести переговоры с Лондонским клубом значительно сложнее, чем с Парижским, поскольку он представляет и ключительно частные банки.

Базельское соглашение о международных банках. Это международное банковское соглашение, устанавливающее определенные международные требования к банкам, ведущим операции на мировых рынках капитала. Первоначально вопрос о таком соглашении обсуждался на двусторонней основе между США и Великобританией в 1980-е и Позже к ним присоединились Япония и другие развитые страны.

В октябре 1987 г. был разработан проект соглашения, устанавливающий требования к капиталу 17 промышленных государств. Еще за год до этого Комитетом по банковскому надзору и регулированию (известным как Комитет Кука) было предложено расширить это соглашение, с тем чтобы включить целый ряд других развитых государств. К декабрю 1987 г. *Комитетом представителей центральных банков* были опубликованы специальные предложения по требованиям к капиталу с учетом фактора риска, включая минимальные стандарты, которые должны были вступить в силу в 1992 г., и временные стандарты, введенные в 1990 г. После внесения некоторых изменений *Базельское соглашение* было объявлено вступившим в силу (июль 1988 г.); в полном объеме оно начало действовать в конце 1992 г. Все его решения касались и касаются исключительно международных банков. Но эти требования позже постепенно начали применяться к коммерческим банкам во многих странах мира, включая США, поскольку они означали возможность исходить из тщательно отработанных стандартов, опыта, имеющих в ряде случаев значение прецедентного права. Система определения структуры капитала (что характеризует его как международный и, соответственно, подпадающий под условия Базельского соглашения) включает в себя следующие положения:

- определение структуры капитала для соизмерения показателей движения;
- создание системы расчетов активов банка с учетом риска в соответствии с четырьмя основными категориями риска;
- схема минимизации коэффициента капитала, взвешенного с учетом риска.

В соответствии с порядком, предусмотренным Базельским соглашением, капитал любого международного банка разделяется на два порядка.

• *Капитал первого порядка* включает в себя выпущенные и полностью распроданные обыкновенные акции, прибыль, открытые резервы (первоначальное местонахождение нераспределенной прибыли), бессрочные (некумулятивные) привилегированные акции за вычетом определенного процента.

• *Капитал второго порядка*, или дополнительный капитал банка, включает в себя привилегированные акции с ограниченным сроком и кумулятивные, скрытые резервы, 45% резерва по переоценке, общие резервы для покрытия потерь от кредитов (не связанные со специальными активами), смешанные инструменты заемного капитала и субординированный долг. (В анализе деятельности крупнейших мировых банков фигурируют эти два показателя.)

В соответствии с указанными требованиями банки были обязаны иметь капитал первого порядка в объеме, равном по крайней мере 4% активов, взвешенных с учетом риска (к 1992 г.), и общий капитал (сумма капиталов первого и второго порядков), равный хотя бы 8% активов с учетом риска. В структуре оценки риска, принятой Базельским комитетом, рассчитываются взвешенные значения четырех категорий наиболее важных факторов риска.

К *первой категории* (0%) относятся ценные бумаги центральных правительств и наличные деньги. К *второй категории* (20%) — краткосрочные банковские обязательства, облигационные ценные бумаги муниципальных властей. К *третьей категории* (50%) — жилищные кредиты.

Четвертая категория (100%) включает в себя рискованные акты (коммерческие ссуды, ряд обязательств иностранных правительств и некоторые другие активы).

Базельское соглашение остается единственным международным базовым документом, регламентирующим права, ответственность и порядок деятельности транснациональных банков, а также крупных банковских учреждений, ведущих международные финансовые операции.

19.11. Мировая валютная система

Понятие. Национальная валютная, или денежная, система — это форма организации валютных отношений, которая действует на базе ответственного национального законодательства на территории данного государства. Эта система самым тесным образом связана с мировой валютной системой и является ее частью, учитывая международные правила, договоры и соглашения, и взаимодействует с ней через соответствующие финансовые, торговые и иные механизмы.

Мировая *валютная система* состоит из валютных рынков, институтов, деловых обычаев, законодательных норм, обменно-курсовых режимов. Последние являются ключевым элементом валютной системы, определяя ее решающие характеристики.

В основе национальной денежной системы находится денежная единица этой страны, т.е. ее национальная валюта. Национальные денежные единицы (валюты) отдельных стран (ведущих, главных) и разделенные исторические периоды выполняли роль мировой валюты, а нормы внутреннего законодательства рассматривались как международные.

Исторически первой, существовавшей многие столетия, была денежная система, при которой универсальным носителем денег являлось *золото*, а в обращении, т.е. при обмене товаров на деньги, исчезовались *слитки золота* и *золотые монеты*. Надо отметить, что, мп и и в разных формах, система золотого стандарта существовала несколько тысячелетий. Официально система использования золота в качестве денег была установлена в Великобритании в XVIII в., а позже распространилась во Франции, Италии, германских государствах, Госсии и т.д. Причина превращения этой системы в международную, очевидно, в том, что она оказалась способной обслуживать потребности рынка в те времена. Но времена меняются, и появились иные валютно-финансовые системы, однако и они не вечны. *Золотой стандарт* устанавливал пропорции обмена, определяемые золотыми паритетами валют (т.е. официальными ценами золота в различных валютах). *Бреттон-Вудская система* — это валютный режим 1944—1971 гг., базировавшийся на твердой долларовой цене золота и твердых валютных паритетах. *Ямайская система* представляет собой мультивалютный стандарт, существующий с 1973 г. Он базируется на формальном равноправии валют, при котором каждая страна может выбирать обменно-курсовой режим (более подробно см. ниже).

Валютный рынок (Foreign exchange market) — это международный рынок, с помощью которого валюты перемещаются между странами. Операции осуществляются в основном с помощью телефона и иных современных видов связи между финансовыми институтами, покупающими и продающими иностранную валюту и получающими, таким образом, прибыль за счет разницы курсов валют и процентных ставок между финансовыми центрами. Рынок работает 24 часа в сутки, так как финансовые центры повсюду в мире начинают торговлю в свое рабочее время тогда, когда открыты соответствующие фондовые биржи и банки.

Международные деньги — это валюты, обслуживающие международные финансово-экономические и торговые операции. Функции международных денег сводятся к следующим: средствам платежа, резервам, четным единицам. *Типы* международных денег представлены мировыми резервными валютами, искусственными валютными единицами и частично конвертируемыми валютами стран. К *резервным* валютам относят свободно конвертируемые денежные единицы развитых стран, они и формируют основную часть мировых валютных резервов. *Искусственная, или «корзинная», валютная единица* МВФ — это СДР (специальные права заимствования), а также валютная единица Европейского валютного союза — ЭКЮ (European Currency Unit) до перехода на евро.

19.12. Система (механизм) международного валютного рынка

Природа валютного рынка. Основной товар валютного рынка — ни любое финансовое требование, которое обозначено в иностранной валюте. Формально сюда относятся ценные бумаги в иностранной валюте, выпущенные заемщиками других стран, переводные векселя (тректы), подлежащие оплате, например в фунтах стерлингов, и т.д. С точки зрения рыночного механизма валютный обмен — это обмен валют одной страны на валюту другой страны.

Основные участники валютного рынка — это банки-дилеры и другие банки, экспортеры, импортеры, транснациональные компании, финансовые учреждения, инвесторы и правительственные агенты. Все они имеют разнообразные потребности, включая необходимость хеджирования открытых позиций на валютном рынке, потребности инвестировать средства в различные районы мира и передавать по пательную способность от одной страны к другой.

Крупнейшие банки, которые занимаются операциями с иностранной валютой, работают в торговых секциях ведущих финансовых центров (Лондон, Нью-Йорк, Токио, Франкфурт, Сингапур, Гонконг). В главных центрах, прежде всего в Лондоне и Нью-Йорке, эти банки имеют 30—40 брокеров, действующих в различных секторах валютного рынка. Самые крупные банки могут иметь 50 таких секторов и (и) более и работать с соответствующим количеством валют.

В начале рабочего дня, перед тем как местные финансовые центры начинают работать, брокеры общаются по телефону со своими партнерами по всему миру. Они делятся информацией и докладывают о тенденциях развития, достижениях и событиях в сфере торговли в центрах, где она уже началась. Они дополняют эту информацию статистическим анализом, экономическими данными и сведениями о политических условиях, чтобы лучше оценить ситуацию на рынке. Этот анализ позволяет брокерам лучше подготовиться к последующей рыночной деятельности.

Валютный рынок не имеет преимуществ такого торгового центра, как Нью-Йоркская фондовая биржа, где покупатели и продавцы непосредственно взаимодействуют и общаются друг с другом. В этом смысле валютный рынок больше похож на внебиржевой рынок государственных бумаг, чем на фондовую биржу. Электронные коммуникации, и телефонные линии и средства компьютерной поддержки обеспечивают связь между брокерами. Высокоскоростные информационные системы жизненно необходимы для обеспечения работы брокеров в деловых помещениях банков — маркетмейкеров. Рыночные цены формируются

чувствительны к внешним условиям и могут быстро изменяться. Поэтому банки должны иметь возможность быстро связаться со своими рыночными партнерами, с тем чтобы осуществлять торговлю как можно быстрее. Эта потребность, в частности, объясняется риском, который испытывают действующие на рынке банки, если имеют активы в иностранной валюте¹. Стоимость таких фондов может резко меняться, следовательно, банки-дилеры должны иметь возможность осуществлять свои операции до того, как рыночные цены изменятся до значения, при котором они несут убытки.

Мировая система валютного рынка. Валютный рынок состоит из множества национальных валютных рынков, которые в той или иной степени объединены в мировую систему. Эта система позволяет банку в каком-либо валютном центре осуществлять сделки на следующей основе:

первый уровень — *розничная торговля*. Сделки на одном национальном рынке, при которых банк-дилер при купле-продаже непосредственно взаимодействует с клиентом;

второй уровень — *оптовая межбанковская торговля*. Сделки на одном внутреннем рынке, при которых два банка-дилера взаимодействуют друг с другом с помощью валютного брокера. По существу, это межбанковский рынок;

третий уровень — *международная торговля*. Сделки между двумя и более национальными рынками, при которых банки-дилеры различных торговых центров взаимодействуют друг с другом. Такие сделки могут включать арбитражные операции на двух или трех рынках.

В рассматриваемой мировой системе существует тенденция к действию и преобладанию закона одной цены. Поэтому в Нью-Йорке обменное соотношение доллара, евро и фунта стерлингов, доллара, иены и марки будет таким же, как в Лондоне, Брюсселе, Париже и Токио. Это явление имеет место из-за процесса *арбитража*. Если в ценовых соотношениях этих валют появятся какие-либо расхождения, банки-дилеры или другие участники рынка будут продавать или покупать валюту, поимостью которой падает, и продавать валюту, стоимость которой возрастает относительно обменных курсов в других рыночных центрах.

Золотой стандарт — это система организации денежного обращения, при которой стоимость денежной единицы страны официально устанавливается равной определенному количеству золота, а деньги имеют форму золотых монет и (или) банкнот, конвертируемых по требованию в золото по официально установленному курсу. Для существования полного золотого стандарта необходимо выполнение двух ос-

¹ См.: Эн М.В., Лис Ф.А., Майерр А.Дж. Мировые финансы. С. 82—83.

новых условий: (1) обязательства руководящих денежно-кредитных учреждений обменивать национальную валюту на золото в любых количествах по определенной ставке (включая неограниченную чеками золотых монет из слитков, приобретаемых для этой цели) и (2) на личие права для отдельных лиц экспортировать и импортировать золото. Обычно денежно-кредитные учреждения устанавливали определенную разницу между ценами продажи и покупки золота для покрытия расходов на чеканку монет. Исторически существовали три формы золотого стандарта:

- *золотомонетный стандарт*, при котором имело место активное обращение золотых монет, а государство было обязано свободно им продавать;

- *золотослитковый стандарт*, при котором золотые монеты не ходились в активном обращении, свободная чеканка не осуществлялась, а обязательства денежно-кредитных учреждений заключались в продаже золотых слитков;

- *золотовалютный стандарт*, при котором денежно-кредитные учреждения обменивают местные деньги на иностранную валюту, в которой существовал золотой стандарт.

Система золотого стандарта: Парижская валютная система (1816—1914). Система золотого стандарта была закреплена через международные соглашения в ходе ряда согласований в 1816—1819 и в Париже после завершения наполеоновских войн. В основу этой системы был положен золотомонетный стандарт, т.е. классическая форма золотого стандарта, связанная с традиционным использованием золота и золотых монет в качестве денежного товара. Этот порядок окончательно закреплён в Парижской валютной системе, согласованной в 1867 г., она действовала до начала Первой мировой войны (1914). Характерными признаками золотомонетного стандарта являются: исчисление цен товаров в золоте, обращение золотых монет и их неограниченная чеканка государственными монетными дворами для любых владельцев; свободный обмен кредитных денег на золото и монеты по номиналу; отсутствие ограничений на ввоз и вывоз золота; обращение на внутреннем рынке наряду с золотыми монетами банкнотами неполноценной разменной монеты и государственных бумажных денег с принудительным курсом.

Парижская валютная система признавала золото единственной формой мировых денег. Банки свободно меняли банкноты на золото. При этом в развитых странах законодательно фиксировалось содержание национальной денежной единицы, т.е. золотой паритет. *Золотой паритет* — это соотношение денежных единиц разных стран.

но их официальному золотому содержанию; он служил основой формирования валютных курсов и был отменен МВФ в 1978 г.

Позднее, когда золотые монеты уже не чеканились, был введен *золотослитковый стандарт*, т.е. *урезанная форма* золотого стандарта, предусматривающая обмен кредитных денег на слитки золота весом 12,5 кг. Для совершения данного обмена в банк надо было предъявить довольно крупную сумму денег. Такое положение способствовало вытеснению золота из сферы обращения в крупный международный и оптовый оборот; золотослитковый стандарт в Великобритании существовал в период с 1925 по 1932 г. (он пришел на смену золотомонетному стандарту, действовавшему до начала Первой мировой войны, 1914 г.). Определенные элементы этого стандарта, однако, сохранились вплоть до начала Второй мировой войны (1939).

Золотой стандарт в определенной мере играл роль автоматического регулятора производства, внешнеэкономических связей, денежного обращения, платежных балансов и международных расчетов. Но постепенно наряду с золотом в международных расчетах стали использовать фунты стерлингов и доллары США. Так появился золоток'визный стандарт, который был положен в основу Генуэзской валютно-денежной системы.

Результаты. Результатом использования золотого стандарта является стабилизация в узких пределах курса национальной валюты по отношению к другим имеющим золотой стандарт валютам. Иным следствием золотого стандарта при дефиците платежного баланса выступает интенция к оттоку золота, которая при отсутствии противодействия со стороны центрального банка вызывает сокращение денежной массы. И соответствии с количественной теорией денег при условии гибких цен и доходов сокращение денежной массы может вызывать снижение внутренних цен по отношению к ценам в других странах, а при фиксированном курсе валюты это будет стимулировать экспорт и подавлять импорт. Процесс перехода к равновесию может быть облегчен перемещением капиталов, привлекаемых более высокими ставками процента в испытывающей дефицит платежного баланса стране¹.

Генуэзская валютно-денежная система (1922—1944). Первая мировой война нанесла мощный удар по системе золотого стандарта и обусловила появление Генуэзской валютно-денежной системы. Ее основы были созданы решениями Международной конференции, организованной под эгидой США, Великобритании и Франции (лидеры итанты) в Генуе (Италия) в 1922 г. На этой Международной конфе-

¹ См.: *Walter A. World Power and World Money*. Harvester Wheatsheaf. London, 1991.

ренции ведущих держав мира золотой стандарт был устранен из внутреннего обращения всех стран (за исключением США), а бумажные деньги других стран (Великобритании и Франции, в частности, не говоря уже о Германии и Италии) отныне перестали обмениваться на золото. В последующие годы Лондон и Париж принимали всевозможные энергичные меры (частично успешные) к тому, чтобы вернуться к золотому стандарту через накопление крупных резервов фунтов стерлингов (оставшихся основной резервной мировой валютой). В частности, речь шла о попытках обмена активов крупных французских и американских банков в фунтах на золото как стержневом элементе бывшей золотодевизной системы, но они не могли быть успешными и в новых условиях, в период между двумя мировыми войнами с крайне неустойчивой экономической ситуацией во всех ведущих странах мира. К тому же Великобритания продолжала уступать свои финансовые позиции и в 1931 г. окончательно отказалась от обязательств обмена бумажных денег на золото.

Воздействие мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. В результате мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. произошло резкое обесценение бумажных денег. То, что удалось сделать «по инициативе Генуи» (частичный возврат к золотому стандарту), окончательно рухнуло — золотой стандарт был устранен из внутреннего обращения всех стран. США также отменили связь валюты с золотом в 1933 г., и в 1934 г. эта связь была восстановлена, правда уже на более низком уровне: курс доллара составил 54% прежнего курса (доллар был девальвирован).

Воздействие Второй мировой войны на денежно-валютные отношения. Вторая мировая война внесла полный хаос в международные экономические отношения. Была подорвана сама база международной торговли и международных финансовых отношений. И в эти годы появилась и быстро распространилась клиринговая форма международных расчетов — зачет взаимных требований и обязательств взаимной торговли. При двустороннем клиринге две страны договаривались о взаимном погашении расходов; при многостороннем расчете схема была более сложной и требовался учет большего числа партнеров и взаимных обязательств и услуг.

19.13. Бреттон-Вудская валютная система (1944-1976)

К концу Второй мировой войны перед основными странами-победительницами возникли сложнейшие задачи по новому устройству мировой

миждународных экономических отношений. Настоятельно требовался переход к системе хотя бы минимального наднационального регулирования мировой торговли и мировых финансов, упорядочение долговых обязательств многих стран, возникших в том числе в военные годы, и многих других вопросов, требующих международного согласования и координации на наднациональном уровне. В июле 1944 г. в небольшом американском городке Бреттон-Вудсе была создана новая международная валютная система.

Она покоилась на системе фиксированных валютных курсов (национальных денежных единиц, валют), в этом ее суть. Стабильные, подверженные лишь незначительным колебаниям курсы валют должны были, по замыслу архитекторов этой системы (в числе которых был и Кейнс), обеспечить устойчивость всей мировой денежной системы, прежде всего национальных систем ведущих капиталистических стран. Членами — участницами конференции в Бреттон-Вудсе, которые одновременно создавали Международный валютный фонд (МВФ). Утвердив устав МВФ, участники конференции, во-первых, юридически оформили новую валютную систему, во-вторых, сформулировали ее основные принципы и задачи. Важнейшим моментом системы стало то обстоятельство, что были зафиксированы курсы национальных валют в долларах США или золоте (35 долл. за 1 тройскую унцию — 31,1 г). Курсы валют могли свободно колебаться в ту или другую сторону в пределах 0,75% от их паритета к доллару (и, соответственно, золоту). В случаях, когда колебания курса национальной валюты достигали этого предела, государственные банки страны — участницы новой валютной системы обязывались скупать на валютном рынке собственную валюту, продавая доллары из своих резервов, и таким образом повышать курс своей валюты, «принизанной» к доллару (и золоту). Такой механизм новой системы обеспечивал финансовую стабильность внутри стран, в том числе устойчивость процентных ставок на кредиты, что формировало условия для притока в страну иностранного капитала и в целом удовлетворительную деловую конъюнктуру для экономического роста.

Бреттон-Вудская валютная система бесперебойно действовала вплоть до начала 1970-х гг., способствуя мощному развитию мировой экономики, в частности мировой торговле, гигантскому росту прямых иностранных инвестиций, появлению и быстрому развитию международных финансовых рынков, движение денежных потоков на которых приобрело колоссальные масштабы. Со временем Бреттон-Вудская система, которая представляла собой валютный механизм, гвавлявший доллар США в привилегированное положение в международных платежах, стала давать сбои.

Вторая половина 1960-х гг. для американской экономики были и целом неблагоприятной: быстро возрастала мощь Японии и стран ЕЭС, корпорации которых теснили американские фирмы, падл ит. производительность труда, возрастали масштабы внешнеторговой дефицита (особенно в торговле с Японией), инфляция и безработица Устойчивость доллара подвергалась все большему сомнению (прайм ты вызывали попытки США сохранить паритет: 1 тройская унция = 35 долл. США), что выразилось, например, в том, что Банк Фраи ции отказался рассматривать доллар как главную резервную валюту и осуществил перерасчеты французских резервов, исходя из рыночной стоимости доллара, т.е. явочным порядком была осуществлена де-вальвация американской валюты.

Демонтаж Бреттон-Вудской валютной системы. Попытки при способить действующие механизмы системы привели к тому, что к 1969 г. МВФ были введены для расчетов «Специальные права займи вования» (СПЗ) и золотодевизный стандарт был заменен стандар-іом СПЗ. В августе 1971 г. правительство США официально прекрати т продажу золотых слитков на доллары, а в 1970—1971 гг. вынуждено было снизить процентные ставки на государственные ценные бум;ии ниже допустимого предела — с 8 до 3,3%. Вскоре ему пришлось при нять решение об отказе привязки доллара США к золоту на парит. 1 тройская унция = 35 долл. В мае 1971 г. главные участники Бреттом Вудса приняли решение допустить свободное колебание курса займ і ногерманской марки и голландского гульдена, оказавшегося явно и ниженным в результате динамичного экономического роста лю стран (в том числе производительности труда) и особой устойчивой к их финансов. Таким образом, начавшийся пересмотр послевоенной валютной системы довольно быстро завершился ее демонтажем. П. наш взгляд, неправомерно использовать термин «крах», поскольку несрабатывающиеся звенья Бреттон-Вудской системы на практи. подвергались изменению или отмене, что позволило избежать нявления, которое определяется термином «крах». Речь скорее или ■■ реформировании Бреттон-Вудской системы, демонтаже ее отдельны звеньев — этот процесс продолжается и ныне, после того как евро и менил денежные единицы 12 (из 15) стран Евросоюза.

19.14. Современная валютная система. Ямайская конференция

На протяжении первой половины 1970-х гг. правительства ведуиш стран мира, а также руководители международных финансовых ори ■

шпаций (МВФ, МБРР, Базельского банка международных расчетов и др.) находились в поиске надлежащей альтернативы той валютной системе, которая была создана в 1944 г. и перестала «срабатывать» и новых условиях, характеризующихся предельной интернационализацией мировой экономики и финансов и начавшимся процессом их I побализации. В 1976 г. эта задача в своей основе была решена в ходе работы Ямайской конференции (г. Кингстон) ведущих стран мира и рамках МВФ. Участники конференции приняли так называемые Ямайские соглашения, которые юридически были оформлены как «Дополнения» к Уставу МВФ (вступили в силу с января 1978 г.).

Содержание Ямайских соглашений. Суть Ямайских соглашений, наеденных в мировую валютную систему, заключается в следующем.

- Бреттон-вудские учреждения (МВФ, МБРР, или Всемирный олнк) расширяют и укрепляют свою деятельность наднационального \ характера в качестве международных регулирующих учреждений; их роль значительно повышается.

- Устраняется функция золота в качестве меры стоимости валютных единиц; соответственно, ликвидируется твердая цена на золото, 'ю означает демонетизацию золота и конец отводившейся ему на протяжении столетий роли мировых денег.

- Золото становится обычным «товаром», цена на который определяется соотношением спроса и предложения. Банкам предоставлена иозможность свободно покупать и продавать золото на частном рынке по свободно складывающимся на рынках ценам.

- Валютные отношения между странами стали базироваться на плавающих курсах их национальных денежных единиц. Колебания курсов при этом обуславливаются следующими факторами: а) фактическими стоимостными соотношениями покупательной способности мал ют на внутренних рынках; б) соотношением спроса и предложения национальных валют на международных рынках.

- Введенная еще в 1969 г. в практическое действие решением руководства МВФ *коллективная валютная единица — «специальные права ииствования» (СПЗ) (Special Drawing Rights — SDR)* — рассматриваюь, судя по намерениям, как главный резервный актив международной валютной системы, призванный стать альтернативой и золоту, и доллару. Хотя эта единица остается одной из статей резервного акшва современной валютной системы, но объективно она не могла г гать «заменителем золота». Золото есть золото и таковым останется в обозримом будущем.

19.15. Валютные курсы

Валютный курс — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Равновесие в мировом денежной (валютной) системе устанавливается через движение (изменение) обменных курсов валют между всеми главными валютами, при этом одна валюта, например американский доллар (или евро), используется как всемирный стандарт, с помощью которого оцениваются все остальные валюты. Валютные курсы дифференцируются на следующие типы или виды:

- **фиксированный валютный курс (Fixed exchange rate)** — жестким привязка курса валюты к определенному индексу (курсу), изменением которого невозможно без вмешательства финансовых властей;

- **гибкий курс валюты (Flexible exchange rate)** — этот тип курсовым колебания иногда называют «грязным плаванием» (см. ниже);

- **плавающий валютный курс (Floating exchange rate)** — режим, когда валютному курсу предоставляется возможность изменяться в пределах определенного «коридора»;

- **«чистое плавание» валютного курса (Clean float)** — режим, когда плавающий курс может свободно изменяться без какого-либо влияния со стороны руководящих (государственных) органов кредитной денежной системы;

- **валютная змея (Snake)** — это система, первоначально возникшая в связи с созданием новой международной валюты — ЭКЮ. Система предусматривала так называемую «валютную змею», или «змею в тоннеле», поскольку изменения курса валюты по времени похожи на движение змеи между двумя стенами, представляющими собой пределы колебаний курса валюты;

- **валюта с «грязным плаванием» (Dirty floating rate)** — валюта с «грязным» плавающим курсом, когда официальные власти поощряют значительные колебания валютного курса с целью использования определенной ситуации в своих интересах, не считаясь с интересами других стран; и международными правилами;

- **валюта, имеющая завышенный курс (Overvalued currency)**. Считается, что при такой ситуации ее валютный курс превышает рыночный курс. Как правило, определение того, завышен курс или занижен, заключается в сравнении конкретной валюты с мировым резервной валютой;

- **валюта, имеющая заниженный курс (Undervalued currency)**, — и* - валюта, паритет которой ведет к устойчивому излишку платежной баланса. Например, на протяжении десятилетий США упрекали Японию

инк) в создании условий для сохранения пониженного курса иены. И настоящее время аналогичные упреки адресованы китайскому ИЛМЮ. При плавающих курсах валют заниженный курс проявляется в

- и ходе от паритета покупательной способности (ППС) — товары
- раны становятся излишне дешевыми.

Форвардный валютный курс. Под ним понимается курс, по которому валюта может быть куплена или продана с поставкой в будущем на *Форвардном рынке*. Различным датам в будущем соответствуют различные курсы, и в зависимости от ожиданий форвардный курс может быть ниже или выше *наличного курса*. При полностью нейтральных ожиданиях форвардный курс между двумя валютами теоретически должен отражать разницу между краткосрочными процентными ставками в соответствующих странах, т.е. валюта страны с более высокими процентными ставками на форвардном рынке будет продаваться с *скидкой* относительно наличного курса. Причиной этого является «покрытый процентный арбитраж». Владельцы подвижных международных краткосрочных фондов перемещают их в те страны, где выше процентные ставки, приобретают валюту этой страны на местном рынке и вкладывают ее, скажем, в трехмесячные векселя. В то же время, для того чтобы застраховаться от риска неблагоприятного изменения валютных курсов, они заключают форвардный контракт на продажу данной валюты. Такие действия обычно приводят к росту наличного курса и снижению форвардного курса. Когда форвардный курс опускается до определенного уровня, перемещение средств в минуя страну перестает быть выгодной операцией.

Фиксирование валютного курса осуществляется либо в соответствии с золотым паритетом (гарантированным золотым содержанием национальной денежной единицы в условиях золотого стандарта), либо по международному соглашению. Для эпохи классического золотого стандарта были типичны устойчивые курсы, устанавливавшиеся на основе золотого паритета. Система устойчивых валютных курсов, панировавшихся на золотом паритете с допустимым отклонением в пределах одного процента, была закреплена и в международной валютной системе, действовавшей после Второй мировой войны, поскольку ее составители исходили из того, что уровни цен во всех капиталистических странах, в принципе, будут развиваться в одинаковом направлении и одинаковыми темпами.

В 1970-е гг. началась эпоха неконтролируемого *роста цен* в силу различных факторов (внутренних и международных): это и отказ от привязки доллара к золоту (1971), и агрессивная деятельность крупных капиталистических предприятий, направленная на подрыв ста-

бильной системы цен, и война на Ближнем Востоке (1973), которая привела к многократному повышению цен на нефть, что отразилось и целом на ценах внутренних рынков всех стран мира. Такое развитие событий привело к неконтролируемому росту *инфляции*. Все это, и свою очередь, окончательно подорвало систему устойчивых валютных курсов, потребовало изменения самой системы курсов валют.

Современную валютную систему обычно характеризуют как «падающую» систему, это ее «плавание», как было выше отмечено, иногда называют «грязным» (*dirty floating*), имея в виду мощное воздействие сильных государств на курсы валют. «Грязный флотинг» является и отражением вмешательства государства в эту сферу, которое ставит своей целью нечто большее, чем простое устранение спекулятивных переливов капитала¹.

Валютные курсы и покупательная сила валюты. В условиях хронической инфляции внутренняя покупательная сила валюты снижается, но в связи с различными темпами ее развития, спекулятивным влиянием и т.п. относительная покупательная способность этой валюты, точнее — курс валюты одних стран по отношению к курсам валюты других стран, повышается или понижается. Так, например при абсолютном снижении покупательной способности марки ФРГ в 1950—1990-х гг. примерно на 90% ее валютный курс по сравнению с 16 валютами развитых стран за вышеуказанный период повысился приблизительно на 95%, что явилось прежде всего следствием более быстрого падения внутренней покупательной силы валют других стран.

Отметим, кстати, что отказ от золотого паритета привел прежде всего к быстрому росту цен на изделия и услуги, поскольку именно следствием стало быстрое сокращение покупательной способности валюты при стабильности его цены (35 долл. за одну тройскую унцию с 1934 г.). Этот неуклонно развивающийся процесс на рубеже 1960—1970-х гг. неизбежно привел к отмене этой «цены золота» в долларах на постоянной основе и к образованию свободных рынков золота, на которых его цена колебалась в зависимости от спроса и предложения. Данная реформа вызвала демонтаж соответствующих институтов, ранее обеспечивавших валютный механизм, в частности «центрального валюты», с которой соотносились отдельные валюты других стран.

После осуществления множества реформ и изменений в 1970—1990-е гг. образовалась довольно сложная и неоднородная валютная система на базе следующих элементов:

¹ См.: Фишер С., Дорбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. С. 728.

а) подбирались главные опорные единицы (валюты), с которыми и тельные национальные валюты сохраняют свои соотношения, точнее, свой валютный курс. Причем растет число валют, сохраняющих и ной валютный курс по отношению к валютным единицам наднационального характера, построенным на основе набора валют;

б) степень колебания валютных курсов была неодинаковой; его диапазон широк — от свободного колебания и до регулируемых в той или иной степени колебаний. Причем ряд стран поддерживали свой валютный курс в отношении некоторых валют в рамках определенного диапазона, а в отношении остальных валют свободно меняли его («валютная месья», «плавающий курс» и т.п.). Введение евро также серьезно изменило механизм воздействия на колебания единой европейской валюты.

Курсы, по которым обмениваются валюты, определяются их спросом и предложением на том рынке, на котором они продаются, т.е. на валютном рынке, указанные спрос и предложение определяются *платежным балансом страны* — наличием в нем избытка или дефицита. Отметим, что и неконвертируемые валюты стран также ориентируются на систему мировых валютных курсов в силу высокого уровня их участия в системе мировой экономики и международных экономических отношений (торговые, финансовые и иные связи).

Существует и альтернативный взгляд на валютный курс, вытекающий из монетаристского представления, рассматривающего курсы не как цены, уравнивающие потоки спроса и предложения на валюту, а как относительные цены двух валют, так что любой фактор, влияющий на стоимость денежной единицы, будет влиять и на ее обменный курс. Считается, что важнейшим из таких факторов является изменение внутренней денежной массы, и, как только люди начинают строить предположения относительно вероятности таких изменений и их возможных последствий, сами эти ожидания начинают оказывать существенное влияние на определение курса валюты, что помогает объяснить наблюдаемую изменчивость курсов валют.

В основе курса современных валют помимо прочих факторов лежат потребности страны в импорте и ее экспортные возможности, конкурентоспособность национальной экономики на мировом рынке, экономическая конъюнктура, включая инфляционные процессы и степень стабильности политического состояния в стране. Долгосрочные колебания курса национальной валюты по отношению к валютам других стран воздействуют на конкурентоспособность национальных предпринимателей на внешнем рынке.

При обмене формируется *цена данной национальной валюты*, выраженная в конкретных денежных единицах других стран, которая по-

лучила название обменного, или валютного, курса, определяемого соотношением спроса и предложения. Цену, по которой банк приобретает валюту, называют *курсом покупателя*, а цену, по которой он ее продает, называют *курсом продавца*. Разница между этими ценами составляет прибыль банка. Среднее арифметическое двух курсов является средним курсом. Этот показатель используется дилерами и при экономических сопоставлениях. Используется также метод которым ки двух иностранных валют по отношению к третьей (обычно к доллару), полученную таким образом цену называют *кросс-курсом*.

Помимо *номинального курса* (официально зафиксированного) вы деляют еще и *реальный валютный курс*, показывающий соотношение, в котором товары одной страны могут быть проданы в обмен на товары другой страны, т.е. он характеризует соотношение выраженных в одной валюте цен на товары в двух странах. Валютный курс оценивает конкурентоспособность страны на мировых рынках. Если он падает (реальное обесценение одной валюты по отношению к другой), это означает, что товары за рубежом стали относительно дороже и потребители предпочтут покупать отечественные товары. Если он падает (реальное удорожание), значит, товары в данной стране подорожали и снизилась их конкурентоспособность.

19.16. Свойства валют

Необходимо пояснить, что «валюта» (национальная денежная единица) имеет свои внутренние особенности. В частности, валюта-деньги (или наоборот) подразделяется: а) на полностью обратимую, т.е. свободно конвертируемую валюту (СКВ), которая беспрепятственно обменивается на любую другую национальную валюту; б) частично обратимую, или частично конвертируемую; в) необратимую (замкнутую, неконвертируемую), используемую в пределах одной страны. Главной особенностью свободно конвертируемой валюты (СКВ) — способное и обмениваться на любую другую валюту по текущему курсу благодаря ее твердому товарному покрытию; при этом ее собственный курс остается неизменным. По этой причине СКВ иногда называют твердой валютой.

Во всех странах иностранные валюты котируются на валютном бирже (это объявляется ежедневно и публикуется). *Валютная котировка* — это установление курсов иностранных валют в соответствии с действующими законодательными нормами и соответствующей практикой. Котировку валют осуществляют государственные и им

► рунные коммерческие банки. При этом используется прямой или косвенный способ. При прямом способе котировки, принятом всеми странами (кроме Великобритании), курс денежной единицы иностранной валюты выражается в некотором количестве единиц национальной валюты. Косвенный способ котировки принят в Великобритании, когда за единицу принимается фунт стерлингов и выражается в некотором количестве иностранной валюты.

Валютная корзина — это набор валют, используемых при котировке иностранных валют для определения курса национальной или международной (а также региональной, например евро) валюты. Битая корзина позволяет довольно обоснованно учитывать воздействие изменений общеэкономических условий обмена и покупательную способность валют. При расчете валютной корзины в качестве весов используются данные о доле конкретной страны в ВВП и внешнеторговом обороте соответствующей группы стран.

Валютная корзина не является статичной единицей и подвержена колебаниям с учетом сдвигов во внешнеэкономических связях страны и изменений в области финансовых отношений. Важнейшим показателем эффективности национальной валюты служит ее покупательная способность, зависящая от результативности национального хозяйства, производительности всех факторов производства. Соответственно, покупательная способность национальной валюты — непостоянная величина. Она определяется динамикой соотношения уровней цен единого набора товаров и услуг за сравниваемые временные ряды через построение индекса цен (ППС). В международных сравнительных аналитических работах покупательная способность национальных валют разных стран определяется как соотношение уровней национальных цен единого набора товаров и услуг путем построения международного индекса цен.

Для поддержания курса национальной валюты на международном валютном рынке центральный банк страны осуществляет валютную интервенцию. Эта интервенция представляет собой один из способов воздействия функций эмиссии на процесс формирования курса валюты на международном валютном рынке. Источником для проведения валютной интервенции служат внешние займы, кредиты, а также внутреннее перераспределение валюты в стране.

Международные валютные единицы и свободно конвертируемые валюты составляют *резервную валюту*, которая используется странами для урегулирования задолженности на их международных счетах или в качестве резерва для национальных валют.

19.17. Резервная валюта

Резервная валюта — название, данное иностранной валюте, которую государство хранит как часть своих валютных резервов с целью использования в международной торговле и иных международных расчетах. Резервная валюта, чтобы быть признанной в качестве таковой, должна отвечать следующим четырем условиям:

- иметь стабильную (устойчивую) внутреннюю и международную ценность (стоимость);
- быть валютой, играющей значительную роль в международной торговле;
- свободно обмениваться на рынке иностранной валюты (Foreign exchange market);
- обладать свободной конвертируемостью.

В качестве резервных валют обычно используют доллар, евро, шведский царский франк, фунт стерлингов и иену. До замены европейских валют роль резервной валюты выполняли немецкая марка и французский франк (в меньшей степени).

Для увеличения валютных резервов используется внешняя торговля, положительное сальдо которой составляет валютную выручку.

Основная резервная валюта — это золото и доллар. Отметим, что главными держателями золота в настоящее время выступают развитые развивающиеся страны почти в одинаковых пропорциях. Здесь нет ничего странного: население традиционных восточноазиатских стран не зависимо от экономического положения на протяжении многих веков предпочитает накапливать золото в виде богатства; в то же время в Европе и США оно рассматривается как прямой эквивалент денег, который может быть использован в случае необходимости. Данные исследований также показывают, что Китай, Индия, Южная Корея, Тайвань и Сингапур вошли в первую десятку крупных владельцев золотовалютных резервов. Китай, обогнав Германию, выдвинулся на третье место, а с учетом резервов Гонконга ему как обладателю суммарного резерва величиной более 600 млрд долл, принадлежит второе место в мире. В 2001–2005 гг. увеличивались валютные резервы в долларах и золоте у России, но в большей мере — в долларах и евро. Это — следствие благоприятной мировой конъюнктуры на рынке нефти.

Рост валютных резервов в 2002—2005 гг. частично был связан с притоком иностранных капиталов, однако в ряде случаев этот фактор имел отрицательные последствия. В некоторых странах (Индонезия, Тиланд, Южная Корея) внезапный отлив спекулятивных капиталов привел осенью 1997 г. к вспышке валютно-финансового кризиса, вынудив

шего официальные власти израсходовать часть валютных резервов и чаще обратиться за кредитной помощью к международным организациям. Но последовавший вскоре экономический подъем способствовал новому росту резервов в этой группе стран.

Уже довольно длительное время отмечается сокращение золотовалютных резервов в США, что связано как с уменьшением накоплений медолларовых конвертируемых валют, так и с обесценением самого большого в мире национального золотого запаса. Однако ни для американской экономики, ни для мировой валютной системы это обстоятельство не имеет сколько-нибудь заметных последствий. Преобладающая ориентация на долларовой валютный стандарт позволяет США (ч*з каких-либо ограничений осуществлять международные расчеты собственной национальной валютой при постоянном, а в последние годы нарастающем спросе на доллары со стороны мирового экономического сообщества как на самое распространенное и наиболее стабильное валютное средство платежей и накоплений. Среди всех денежных единиц, применяемых в мировой практике для международных расчетов, платежей, кредитных и резервных целей, американской валюте принадлежит бесспорный приоритет. При этом быстро возрастает роль евро, который в 2003—2005 гг. несколько потеснил доллар.

Политика ведущих стран мира (и МВФ) в недавнем прошлом была направлена на вытеснение золота из мирового денежно-финансового механизма другими ликвидными средствами и финансовыми активами. Эта политика не могла быть успешной, поскольку, как представляется, ситуация вне золота вообще немыслима и оно — вечный показатель резервных расчетов в обозримом будущем, подверженный лишь колебаниям как в сторону понижения, так и повышения. В настоящее время доля золота (по рыночной оценке) в общей сумме мировых золотовалютных резервов составляет лишь около 15% против 29% в 1990 г. В развитых государствах этот показатель в среднем снизился с 34 до 24%, а в странах развивающегося мира — с 15 до мизерных 6%. Предпочтение, отдаваемое официальными властями иным ценностям, нежели золоту, более чем очевидно. Но и это вполне объяснимо — этим странам нужны *расчетные валютные единицы* по причине катастрофической нехватки денег.

Реализация за короткий срок сравнительно крупных партий драгоценного металла возможна лишь при условии значительного снижения рыночной цены, которая и без того опустилась до рекордно низких отметок за последние 20 лет. Опасность перенасыщения рынка и дальнейшего ценового обвала, способного вообще разрушить сложившуюся систему мирового производства и распределения золота,

видимо, учитывается главными странами-владельцами и соответствующими валютно-финансовыми организациями, удерживая его от потенциальных продавцов от кардинальных шагов по сокращению нелюбимых запасов.

Речь скорее идет о конъюнктуре, даже если выбросы золота на рынок будут осуществляться в сравнительно длительные временные периоды. Судьба золота не может внушать беспокойства, оно, как и в предыдущие столетия, «само позаботится о себе». Эта точка зрения подтвердила и новым этапом накопления золота в первые годы XXI столетия.

Теоретически возможно повторное использование в международных экономических отношениях валютного золота, которое в валютных резервах главных капиталистических стран составляет определенную часть. Поэтому в будущем нельзя исключить его использование, в частности на покрытие дефицита платежных балансов, однако возвращаясь к золоту всех или большинства первоначальных функций, очевидно, нерационально. Важным лимитирующим фактором является постоянная колониальная нищета золота, которая за последние 10—15 лет поднималась до размеров, ранее экономической истории неизвестных. Цена золота, которая начиная с 1934 г. и кончая 1960-ми гг. была фактически неизменной (35 долл. США за 1 тройскую унцию), достигла своей вершины в январе 1980 г., составив 850 долл. за 1 тройскую унцию, а в 1980—1990-е гг. колебалась в основном в пределах 300—500 долл. и увеличилась в 2001—2005 гг. до 550 долл. за тройскую унцию. К июню 2006 г. цена золота иррасивила 700 долл. за тройскую унцию.

19.18. Национальная денежная валюта как международная торговая и резервная валюта

Из рассмотренного ранее ясно, что до Первой мировой войны существовала полная, ничем не ограниченная внутренняя и внешняя стоимость бумажных денег и денег в иной форме, обменивавшихся и с золотом. Эта конвертируемость постепенно ограничивалась, и после Второй мировой войны осталась только одна обратимая валюта — американский доллар, да и то в ограниченной мере. Право требования от США за доллары золото имели лишь иностранные центральные валютные учреждения, но не граждане США или иностранные частные лица. Такая ограниченная внешняя конвертируемость национальной валюты на золото в 1971 г. была отменена. В результате внутри национальных хозяйств и в международной сфере функционирует валюта, обмениваемая не на золото, а на другие валюты.

обстоятельство имеет ключевой характер для международных сопоставлений, без чего они оказались бы невозможными.

Взаимная обратимость валюты развитых капиталистических стран была введена в 1959 г., хотя задачи перехода к ней были поставлены вскоре после окончания Второй мировой войны. Это показывает, что путь к обратимой национальной валюте довольно сложен, он связан с крупными благоприятными изменениями в самой национальной экономике, умением государства жить по средствам и обеспечивать для своих граждан достойные условия жизни. Национальная валюта, вышедшая за государственные границы для выполнения функций денег, рассматривается как международная, другие же валюты — как резервная валюта, но все они обладают возможностями функционировать в равной степени.

Наиболее важной международной торговой валютой является *доллар США*, посредством которого в конце 1990-х гг. реализовывалось почти 60% международной торговли; около 10% международной торговли было осуществлено в западногерманских марках; менее 5% — и английских фунтах стерлингов, менее 4% — во французских франках, 8% приходилось на японские иены и лишь 6—7% на валюту остальных развитых капиталистических стран. Валюта некоторых стран используется только во взаимной торговле с другой стороной, югда как, например, американский доллар — в расчетах и при выравнивании сальдо платежных балансов практически всеми странами мира.

С введением *евро* и ростом масштабов его применения он уже стал шпорой международной торговой валютой, на долю которого в 2004 г. приходилось около 30% торговых операций (на доллар — 55%).

Роль доллара в развитии мировой валютной (денежной) системы. Американский доллар является важнейшей международной резервной валютой, поскольку он составляет решающую часть международных валютных резервов и используется в качестве главного орудия валютных интервенций. Значительное число стран оценивает свой валютный курс в долларах США. В международных валютных резервах удельный вес американского доллара непрерывно возрастал на всем протяжении XX столетия, в то время как другие валюты ведущих стран мира уменьшили свое влияние.

Вполне естественно желание США не только сохранить, но и укрепить положение американского доллара как международной валюты, и потому они стремятся прежде всего к сохранению ведущих позиций в международной денежной системе, с тем чтобы более полно, масштабно осуществлять свои интересы в качестве великой державы.

Преимущества, извлекаемые США из своего превалирующего положения, состоят в следующем.

- США финансируют дефицит своего платежного баланса собственной валютой, в то время как страны, валюты которых не используются вообще или используются лишь в незначительной степени в качестве функции международных резервных валют, должны приобретать импортные средства на основе предшествующего активного сальдо платежных балансов. Данная асимметричная модель является причиной того, что все страны, кроме США, должны намного строже регулировать свои внешние экономические отношения.

- Страны, которые приобрели американские доллары, в большинстве случаев вносят эти доллары в виде вкладов в американские банки, приобретаемых ими государственными облигациями и т.п. Тем самым США как всемирный банкир приобретают иностранные кредиты позволяющие им добиться оптимального их использования. Остальные страны таким образом финансируют часть американского импорта товаров или вывоза капитала. Иными словами, это означает что строительство американских предприятий за границей с учетом значительного долгосрочного дефицита платежного баланса США и немалой степени финансируется теми странами, где осуществлено это строительство.

- В целях реализации своих интересов как великой экономической державы США обладают возможностями эффективно использован. Международный валютный фонд и Всемирный банк, в которых они занимают фактически доминирующее положение, и через них оказывают влияние на другие страны при предоставлении кредитов (возлекая на экономическую политику).

На всем протяжении XX в. американский доллар, за исключением редких периодов, неуклонно укреплял свои мировые позиции. Особенно заметно это происходило в последнее десятилетие XX в. Благодаря использованию американского доллара в качестве главной валюты международных расчетов экономика США имеет безграничный внешний кредит. В долларах США совершается около 60% всех торговых сделок на международных рынках. В этих целях иностранные банки и государства должны держать крупные долларовые авуары в США. Например в 1999 г. американская валюта занимала в официальных валютных резервах стран приблизительно 60%, или 928 млрд долл, (из 1625 млрд дол я и Около 400 млрд долл, в наличных американских банкнотах в том же и обращалось за пределами США. В дополнение к этому из 5,8 трлн дол общей суммы внутреннего государственного долга США значительней часть — около 2 трлн долл. — в облигациях размещена в других госудлр

г тах. В результате США бессрочно, беспроцентно, на долгосрочной основе и без какого-либо риска кредитуются всем остальным экономическим миром, что усиливает их финансово-экономические позиции. Отметим, именно на этой фундаментальной базе основаны противоречия между США и ЕС и, соответственно, между долларом и евро.

Ситуация изменилась в первые годы XXI столетия, когда под влиянием некоторых внутренних и международных факторов позиции доллара, как казалось, стали несколько слабеть под натиском евро. И самих США мнения были противоположными: одни считали падение курса доллара за признак слабости и требовали от ФРС более активной деятельности по регулированию факторов, воздействующих на состояние доллара; другие исходили из позитивной оценки «слабо-к) доллара», который способствовал притоку в страну иностранного капитала. С нашей точки зрения, это падение доллара не служит показателем «заката» доллара, это лишь временное явление, которое не может рассматриваться в качестве ключевого индикатора оценки финансово-экономических позиций США, обладающих огромной экономической мощью и влиянием.

Японская иена. Это одна из наиболее стабильных денежных единиц в мире на протяжении ряда десятилетий. Важнейшая цель финансовой политики Японии состояла в том, чтобы обеспечить стабильность курса иены к доллару в пределах 120—130 иен за доллар. Этот «коридор» считается оптимальным, и в целом его удавалось удержать. На курсовую политику Японии в 1990-е гг. оказывало влияние сложное положение в ее экономике. На фоне сравнительно благополучного развития экспортных отраслей предприятия, работающие на внутренний рынок, испытывали большие трудности. Слабость внутреннего сектора экономики определяла низкие темпы экономического развития в прошедшее десятилетие. США, обеспокоенные значительным дефицитом своей торговли с Японией, выход из положения всегда усматривали в проведении внутренних структурных преобразований в экономике Японии, стимулировании внутреннего спроса, в ревальвации иены и, соответственно, оказывали на правительство Японии давление, добиваясь такого рода изменений. По отношению к иене доллар в 2001—2005 гг. демонстрировал некоторое понижение, что рассматривалось в США как успех проводимой денежной политики, поскольку такое падение доллара замедлял японский экспорт в США и несколько укреплял экспортные позиции американских товаропроизводителей, действующих на японском рынке. Тем не менее на японском направлении американская торговая политика особых успехов не имела. В условиях начавшегося подъема японской экономи-

ки и ожидаемого усиления ее внешнеторговой экспансии эти противоречия приобретут новую остроту (более подробно см. в разделе IV «Международная торговля и торговая политика»).

Резюме

- Национальные финансовые системы — это мощные, разветвленные механизмы регулирования и финансовых потоков, и общеэкономических и социальных процессов. Вопросы сохранения высокой занятости и антиинфляционная политика, устойчивость внутренней и внешней торговли, динамизм в притоках иностранного капитала и стимулирование внешней экспансии национальных корпораций, обеспечение высокой доходности фирм, процент инвестиций — все это непосредственная сфера контроля и воздействия национальных систем финансов.

- Национальные финансовые системы до определенной степени инерционны, а их традиционные инструменты органически выступают носителями консерватизма. Это классические черты банков, что следует учитывать. Прежде всего это относится к финансовым системам развитых стран, в которых они сформировались давно и потому обладают огромным историческим опытом и традициями. В то же время развивается процесс кардинальных изменений финансовых систем, их «попигивания» к глобальным процессам транснационализации производства и капитала, форсированному развитию процессов как всемирной (глобальной), так и регионально-континентальной интеграции.

- На этой базе происходит форсированное развитие двух тенденций: 1) глобальной, способствующей нивелированию и унификации финансовых институтов государств, вовлеченных в процесс мировой интеграции; 2) регионально-континентальной, в наиболее классических формах развивающейся в Западной Европе. Обе они до определенной степени разнонаправлены и взаимно противоречивы, но тем не менее ускоряют изменения и в мировой, и в национальной финансовых системах, заставляя их модифицироваться. Обе тенденции способствуют с одной стороны, нивелированию и унификации финансовых систем с другой — универсализации их функций, разнообразию финансовых инструментов, перенесению из одной страны в другую вместе с финансовыми инструментами и финансовыми проблемами, подлежащих местному регулированию.

- Национальные финансовые системы и финансовые рынки тесно связаны с развитыми рыночными отношениями тесно связаны между собой в

содействуют движению денежных потоков. Финансовые рынки (валютные, рынки ценных бумаг и т.д.) функционируют, во-первых, в рамках указанных финансовых систем, во-вторых, в мировой финансовой системе.

- Единая международная финансовая система — это совокупность национальных финансовых систем и прежде всего их «внешнего сектора» вместе с деятельностью множества международных финансовых учреждений и организаций, банков, а также финансовых подразделений ТНК. Международные финансовые институты включают в себя мощные частные коммерческие банки, международные надгосударственные и прочие учреждения, международные финансово-банковские учреждения (в том числе в системе ООН). При этом важнейшей частью глобальной финансовой системы является международная валютная система.

- Международные банки играют растущую финансово-организационную роль в формировании единой мировой финансовой системы, мобилизуя колоссальные финансовые ресурсы и перемещая их из страны в страну в целях инвестиционного использования для получения прибыли. В результате развивается процесс транснационализации капитала, его межгосударственного (межстранового) перемещения и переплетения, вычленения наиболее крупных банковско-финансовых групп глобального и регионально-континентального характера.

- Главная сфера деятельности этих групп — финансовый рынок; ГНБ выдают кредиты, выполняют платежные операции и осуществляют множество различных операций с ценными бумагами. Особенно сильное воздействие на мировую экономику, на состояние любой национальной экономики оказывает перемещение крупнейших сумм частного коммерческого (ссудного) капитала, осуществляемое ТНБ; >то вызывает активизацию деятельности наднациональных банковских институтов, особенно МВФ, МБРР и др.

- Международная валютная (денежная) система выступает своего рода несущей конструкцией мировой финансовой системы (кровеносные сосуды всей мировой экономики), обеспечивающей более или менее рациональное распределение финансовых потоков в разные регионы мира. В ней возрастает роль таких международных (наднациональных) учреждений, как МВФ, Всемирный банк, Банк международных расчетов (Базель), а также региональных банков и иных международных финансовых учреждений. Увеличивается роль этих учреждений и в национальных финансовых системах. В частности, становится признанной практика непосредственного участия МВФ в разработке национальных программ экономического реформирования в тех случаях,

когда страна обращается к фонду за помощью. Фонд, соглашаясь с необходимостью предоставления финансовых ресурсов, жестко требует осуществления конкретных планов и программ, а в целом ряде случаев самостоятельно разрабатывает для таких стран программы и добивается их исполнения. Всемирный банк (МБРР) использует аналогичный подход, требуя от страны — получателя денежных средств представления планов и программ развития, удовлетворяющих банк.

• Происходит непрерывное развитие (укрепление) международного регулирования по целому ряду направлений, среди которых три следующих имеют очевидный характер:

— *первое направление* — деятельность регионально-континентальных филиалов Всемирного банка (Азиатский банк развития, Международное агентство развития, Африканский банк развития, Банк для Латинской Америки и др.);

— *второе направление* — усиление регулирующей деятельности и наднациональных координирующих финансовых структур типа Лондонского и Парижского клубов;

— *третье направление* — усиление координирующей деятельности и Базельского банка международных расчетов в политике валютных курсов, что имеет важное значение в условиях создания мощной международной денежной единицы евро и укрепления доллара, а также для предотвращения финансовых кризисов.

• Финансовые кризисы в современном мире в основном связаны с изменениями в макроэкономических условиях не только внутри, но и вне стран, где начался кризис. Внешние факторы в разворачивании кризиса играют не менее важную роль, чем внутренние, поскольку они вызывают как приток, так и отток капитала. Тем не менее сложившаяся система глобального экономического управления не располагает механизмами для разрешения диспропорций в системе мировой экономики и финансов.

• Внутренняя политика государства остается важнейшей областью в надзоре за состоянием национальных финансов, генерирующей финансовую нестабильность. Однако даже в этом ограниченном просчете возможны любые сценарии развития. Об этом свидетельствует финансовый кризис в Юго-Восточной Азии в 1997 г., который был предсказан ни в самих этих странах, ни международными финансовыми институтами, ни международными экспертами, как, впрочем и кризис, разразившийся в России в августе 1998 г. Опыт разных стран показывает уязвимость мирового финансового сектора и незначительные возможности воздействовать на кризисную ситуацию посредством наднациональных механизмов, по причине ограниченности самих

международных инструментариев и того, что эти инструментарии начинают приводить в действие *после* начала кризиса.

- В то же время режим управления валютным курсом связан с прочемой накопления краткосрочного долга. И при самом гибком использовании этого режима результат может быть достигнут только тогда, когда он будет сопровождаться активным сокращением внешней долга. Достижение таких задач часто ведет к необходимости более жесткого контроля за движением капитала, что, в свою очередь, вызывает недовольство МВФ и либеральных сторонников внешнеэкономической политики.

- Глобальное регулирование финансово-экономических процессов — формирующаяся деятельность и система; последняя состоит из главных субъектов международных экономических отношений: государств и правительств, основных финансово-экономических организаций ООН, международных, наднациональных, коллективных и региональных органов и учреждений, ТНК и ТНБ.

Целью деятельности указанных учреждений и организаций является обеспечение, во-первых, нормальных условий развития мировой экономики и движения финансовых потоков; во-вторых, оказание помощи бедным странам (имея в виду и цель не допустить сбоя в функционировании мировой финансовой системы). Например, решение лидеров «семерки» на Окинаве (Япония) в июле 2000 г. о сокращении долгового бремени беднейших стран мира на 100 млрд долл. — одно из звеньев и одновременно результат формирующейся системы глобального регулирования. В 2005 г. страны «восьмерки» (с участием России) приняли ряд аналогичных решений, которые в своей совокупности предусматривают списание долгов развивающихся стран в размере около 80 млрд долл.

- Первоначальные формы международного регулирования стали складываться в связи с деятельностью бреттон-вудских учреждений и помощью развивающимся странам в 1960-е гг.; постепенно они эволюционировали в более сложные, разнообразные и всеохватывающие сферы деятельности. Финансовые кризисы 1990-х гг. заострили внимание международного сообщества на способах и средствах их предотвращения. Были разработаны меры, которые должны быть приняты на глобальном, национальном и региональном уровнях. Однако глобальные инициативы, касающиеся международной финансовой системы, не затрагивали сути проблемы, напротив, некоторые из таких инициатив могли привести к снижению автономии и гибкости национальных законодательных систем в результате введения мер, необходимых для защиты экономик этих стран от непостоянных и спекулятивных потоков капитала.

С расширением интеграции и глобализации финансовых рынков и ростом масштабов их распространения международный надзор ими национальной политикой приобрел дополнительную важность в целях обеспечения стабильного функционирования денежной и финансовой систем.

Контрольные вопросы

1. Национальная финансовая система: какие институты составляют эту систему?
2. Содержание понятия «финансовый сектор».
3. Центральные банки в финансовых системах стран. Почему их называют «кредиторами последней инстанции»? Почему Конгресс США сделал ФРС (независимой системой (Центральным банком США))?
4. Содержательная деятельность коммерческих банков как второго элемента национальной финансовой системы. Иностранные банки в странах, характер их банковских операций (на примере отдельных стран).
5. Почему Бреттон-Вудская система была заменена Ямайской системой и какая роль отводилась МВФ в первой и второй системах?
6. Международная валютная система, ее строение, задачи и функции.
7. Система валютных курсов: ее роль, назначение, что они призваны регулировать и какие реальные процессы отражают в современной экономике! Какие основные типы валют действуют в мире? Какова роль СДР (Special Drawing Rights, SDR)?

Темы рефератов

1. Понятие и содержание международной финансовой системы.
2. Международное движение ссудного капитала.
3. Этапы становления международных валютных систем — от Бреттон-Вудской к Генуэзской системе.
4. Финансовые центры мира.
5. Современные позиции мировых валют: сравнительный анализ.

ГЛАВА 20

Европейская валютная система

20.1. Трудный путь становления Европейской валютной системы (ЕВС)

(о времени создания ЕЭС в 1957 г. в составе «шестерки» медленно, но неуклонно развивался процесс строительства каркаса единой европейской валюты и, соответственно, единой европейской валютно-финансовой системы. Этой грандиозной по масштабам и общему значению задаче была подчинена вся политика ЕЭС—ЕС на всех этапах жолуции. Европейская валютная система — это важная часть мировой валютно-финансовой системы, выполняющая задачи и функции как по обеспечению европейских рынков кредитными ресурсами, так и по обслуживанию потребностей мирового рынка. Существенна роль Г'ВС в создании Европейского союза, обеспечении растущих потребностей населения (превышающего 370 млн человек) в денежном обслуживании. Движение к созданию ЕВС было длительным, оно прошло в своем развитии целый ряд этапов и завершилось образованием глиной европейской валюты — *евро*; но вначале было ЭКЮ.

ЭКЮ (*франц.* ECU) — старинная французская золотая и серебряная монета, принятая странами ЕЭС в качестве расчетной единицы в 1979 г. Первоначально она оценивалась на базе 9 валют европейских стран, которые для ее обеспечения депонировали 2800 т золота (золото, однако, существовало только в виде записей) и долларовые активы. Валюта ЕЭС была разработана и введена европейцами после краха золотого стандарта и кризиса Бреттон-Вудской валютной системы. Из гчетной единицы ЭКЮ постепенно превратилось в почти реальные деньги — инструмент урегулирования международных расчетов. Но шорцы ЭКЮ усматривали в нем не просто расчетную единицу, а прообраз будущей валютной системы, способной обеспечить нужды объединяющейся Западной Европы. В 1979 г. была введена новая *Евро-*

пейская валютная система (ЕВС), ее основой и стало ЭКЮ, которое должно было выполнять задачи взаимных расчетов в рамках ЕВС. II сессии ЕС в декабре 1991 г. в Маастрихте было принято решение сшить до конца XX в. превратить ЭКЮ в реальное платежное средство.

В ЕВС был установлен выражаемый в ЭКЮ курс каждой валюты на основе которого определялись двусторонние основные курсы валют. Фактические валютные курсы могли отклоняться от установленных в пределах не более $\pm 2,26\%$ (за исключением Италии, курс которой мог временно отклоняться на 6%). Англия и Швеция, как и мечалось ранее, отказались участвовать в этой новой валютной системе, не ставя, однако, под сомнение свое участие в строительстве I (Соотношение национальных валют в европейской валютной единице (ЭКЮ) приведено ниже.

Бельгийский франк	39,7897
Датская крона	7,72336
Марка ФРГ	2,48208
Французский франк	5,84700
Голландский гульден	2,74362
Ирландский фунт	0,668201
Итальянская лира	1157,79

Соблюдение пределов должно было обеспечиваться путем вмешательства на валютных рынках посредством ЭКЮ, предоставленных распоряжение стран — членов ЕС после внесения в общий фонд 20% и 20% остальных резервов, первоначально составлявших 25 млрд долл. США. В том случае, если отдельные страны оказывались не в состоянии сохранить свой валютный курс в рамках определенного диапазона, валютные курсы изменялись путем девальвации или ревальвации валют, а тем самым изменялась и главная норма ЭКЮ для отдельных валют. С момента создания ЭКЮ было проведено несколько таких изменений (например, марки ФРГ — в сторону повышения, франка Франции — понижения и т.д.).

Одна из важных причин возникновения этой наднациональной валютной единицы состояла в том, что американский доллар, признанный в международной экономической и валютной сфере заместителем, не представлялся надежным, универсальным средством способным определять реальные стоимости. Поэтому по идее руководителей новой валюты эту роль в рамках ЕС должна была выполнять европейская валютная единица, создание которой преследовало главную цель, а именно освободить ЕВС от возможных необратимых колебаний исключительно одной национальной, т.е. американской, валюты и*

и доминирования политики одной страны, как это было предусмотрено в Бреттон-Вудской системе, базировавшейся на американском долларе. Таким образом, создавалась не простая единица пересчета, а реально функционирующая валюта, на которой должна была базироваться вся денежно-валютная система Европейского сообщества, позиционирующая её, по замыслу разработчиков, стать относительно независимой от американского доллара. Речь при этом шла, разумеется, не об абсолютной независимости, поскольку таковая в принципе невозможна хотя бы потому, что страны — члены ЕС выступают крупнейшими держателями американских долларов и эффективно их используют для выравнивания дефицитов платежных балансов, текущих торговых балансов, для вмешательства на валютных рынках и т.п.

Интегрированная валютная зона. Успешное экономическое строительство Европы создало материальную основу для формирования интегрированной валютной зоны. Она, как известно, предполагала объединение двух элементов: 1) введения свободной конвертируемости национальных валют с целью совершения хозяйствующими субъектами и лицами операций с валютой, закупки и продажи товаров и услуг; 2) обеспечения определенной стабильности национальных валют (и пределах «змеи», «коридора» и т.д.). Эта задача в целом была решена с созданием коллективной денежной единицы ЭКЮ, которая не отвечала всем признакам валюты, поскольку не соответствовала основным признакам денежной единицы, которую можно считать валютной. Речь идет, в частности, о следующих ее функциях: а) средство платежа, б) средство накопления, в) средство расчетов (с помощью ЭКЮ единицы соизмеряются стоимости товаров).

Платежное средство должно отвечать требованию легальности, т.е. в обязательном порядке приниматься в оплату товаров и услуг. ЭКЮ в этом смысле не было банкнотой, и обязательности приема его и оплату не существовало, хотя в этой денежной единице сложились рынок облигаций, валютный и денежный рынки. ЭКЮ представляло собой «корзинную» денежную единицу, которая рассматривалась как взвешенная средняя национальных валют стран ЕЭС. Большой удельный вес в «корзине» имели немецкая марка (32,4%) и французский франк (20,6%).

Евро. С 1 июля 2001 г. 12 стран ЕС (из 15) перешли на единую расчетную валюту — евро и образовали еврозону. Если не иметь в виду небольшой временной период с начала функционирования новой денежной единицы (совпавший с периодом бомбардировки Югославии НАТО), евро показал себя устойчивой денежной единицей вопреки мнению множества авторитетных скептиков.

20.2. Эволюция Европейской валютной системы: переход к евро

В рамках провозглашенных задач ЭКЮ в целом обеспечивало их выполнение. Но этого было явно недостаточно с позиций форсирования задач интеграционных процессов, поставленных ЕС перед своими участниками. Новые задачи были предельно четко изложены на Маастрихтской сессии руководителей ЕС в декабре 1991 г. 7 февраля 1992 г. был заключен Договор о Европейском союзе, позже ставший известным всему миру как Маастрихтский договор. Он начал действовать с 1 ноября 1993 г., после ратификации его национальными парламентами. В ходе долгих обсуждений вопроса о наименовании общей валюты было принято решение назвать ее «евро», заменив ЭКЮ, кроме того были сформулированы конкретные требования к странам ЕС, согласившимся принять новую международную европейскую денежную единицу в качестве национальной денежной единицы.

Требования к участникам новой валютной системы. Были сформулированы четкие требования-критерии к тем странам ЕС, которые признают новую валюту и намерены ввести ее в оборот в соответствии с утвержденным планом-графиком. Такими критериями определены уровни инфляции, процентных ставок, дефицита государственного бюджета, пределы колебаний валютных курсов, размеры государственного долга (в % к ВВП) и некоторые другие показатели, характеризующие состояние экономики и ее перспективы (это так называемые копенгагенские критерии).

Годовой уровень инфляции. Средний ее уровень не должен превышать более чем на 1,5% средний уровень трех стран, имеющих наибольшую стабильность цен. При этом он может корректироваться исходя из общеевропейского индекса потребительских цен.

Уровень процентных ставок. Средняя доходность долгосрочных государственных облигаций страны-члена не должна превышать соответствующей средней ставки, по крайней мере трех стран с самым низким уровнем инфляции, более чем на 2% в течение одного года.

Уровень дефицита государственного бюджета. Ежегодный дефицит не должен превышать 3% ВВП, за исключением тех случаев, когда уровень значительно сократился, продолжает снижаться и близок к базовой величине или последняя была превышена только временно и это составило исключение (коэффициент остается близким к базовому уровню).

Пределы колебаний валютных курсов. Валюта государства-члена должна участвовать в механизме валютных курсов ЕВС и придерживаться обычных пределов колебания как минимум в течение двух и

Размер государственного долга. Этот размер не должен составлять более 60% ВВП в рыночных ценах. Каждый из приведенных показательной выступает определяющим и поэтому играет роль блокирующего показателя.

Институты, обеспечивающие функционирование единой валютной системы. Маастрихтский договор предусмотрел создание мощного организационного каркаса для формирующейся новой валютно-денежной системы в Европе и мире. Образована и эффективно действует Европейская система центральных банков (ЕСЦБ) государств — членов ЕВС. Эта организация выполняет следующие задачи:

- определяет и проводит в жизнь валютную политику ЕС;
- осуществляет международные валютные операции;
- хранит официальные резервы иностранной валюты государств — членов и управляет ими;
- содействует функционированию системы платежей.

Европейский центральный банк (ЕЦБ). Важную роль в решении займов, возлагаемых на ЕСЦБ, призван играть Европейский центральный банк (ЕЦБ), или самостоятельно, согласно Уставу, или через национальные центральные банки. Капитал ЕЦБ сформирован национальными центральными банками стран-участниц в соответствии с их демографическим и экономическим положением. При этом в качестве ииочегового показателя выбрана средняя взвешенная доля каждой страны в населении и ВВП еврозоны. В определенных объемах в ЕЦБ сосредоточены и валютные резервы национальных центральных банков. Доли общего наднационального дохода ЕСЦБ распределяются среди центральных банков стран-участниц в соответствии с той же формулой. При этом Маастрихтский договор не затрагивает национальных порядков распределения прибылей самими центральными банками. Он обладает возможностями для интервенций на валютных рынках с целью противостоять чрезмерным или хаотичным колебаниям курса евро в отношении валют основных стран — членов ЕС. Для этого, согласно Уставу ЕЦБ, национальные эмиссионные банки стран еврозоны передали ему свои золотые запасы на сумму 99,6 млрд евро (эквивалент 194,8 млрд немецких марок) и валютные резервы в размере более 1 трлн евро (свыше 444 млрд марок). Европейский центральный банк, имеющий штаб-квартиру во Франкфурте-на-Майне, уже стали называть Евросити или Манхэттеном — по аналогии с Лондоном и Нью-Йорком. В этом городе сосредоточены крупнейшие германские банки, а также более ста представительств иностранных финансовых институтов. Свыше 80% биржевого оборота ФРГ приходится на этот биржевой рынок, в котором каждый десятый житель занят в банковской сфере.

Переход к евро. С 1 января 1999 г. 11 из 15 государств Евросоюза ввели в безналичный оборот единую валюту евро; в числе этих государств Австрия, Бельгия, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция. Великобритания и Швеция отказались от участия в зоне евро. В Дании возникли юридические проблемы, а Греция не смогла выполнить экономические нормативы, установленные для членов ЕВС. Переход 11 стран на единую валюту проводился в два этапа.

Первый этап начался 1 января 1999 г. На этот день были зафиксированы курсы национальных валют 11 стран к евро. По этим курсам осуществлялись деноминация и пересчет всех финансовых и других активов как внутри валютного союза, так и за его пределами. Одновременно началось использование евро и привязанных к нему валют для безналичных расчетов.

Второй этап предусматривал проведение целого ряда важных мероприятий с 1 января 2002 г.. С этого момента в течение 6 месяцев в странах членах валютного союза параллельно обращались банкноты и монеты евро, а также национальные валюты стран ЕВС; наличные — это 12 млрд банкнот номиналом 500, 200, 100, 50, 20, 10 и 5 евро, а также 70 млрд монет номиналом 2 и 1 евро и 50, 20, 10, 5, 2 и 1 цент. С 1 июля 2002 г. обращение национальных валют прекратилось, что означало полный переход экономики стран — участниц зоны евро на новую валюту. Остаточные суммы национальных валют еще в течение нескольких лет можно было обменять на евро.

Европейский валютный институт (ЕВИ). Этот институт играет важную роль в единой валютной системе и действует в соответствии с целями и принципами Устава ЕЦБ. Его задачами являются:

- укрепление сотрудничества между национальными центральными банками;
- координация валютной политики государств-членов с целью обеспечения стабильности цен;
- осуществление контроля за функционированием Европейским валютной системы (ЕВС);
- проведение регулярных консультаций относительно направлений валютной политики и использования ее инструментов.

Таким образом, была создана мощная разветвленная институциональная основа для функционирования евро. В целях поддержания еврозоны стабильности цен, проведения общей кредитно-денежной политики была достигнута договоренность о независимости Европейского центрального банка и национальных центральных банков каждой из стран. Соответственно, единая денежно-валютная система

и Западной Европе стала реальностью. Объединяя огромный рынок и нашитые национальные экономики с высоким уровнем внутренней интеграции, ЕС мощно укрепил конкурентные позиции в треугольнике «Западная Европа — Северная Америка — Дальний Восток».

В связи с определенным ослаблением экономических позиций Ионии необычайно актуальными стали перспективы отношений между ЕС и США, соответственно между долларом и евро. Международный финансовый истеблишмент, находящийся под влиянием * ПИА, был серьезно озабочен возможным мощным наступлением евро на позиции доллара, которое началось со дня его введения 1 января 1999 г. Собственно финансово-экономических рычагов, с помощью которых США могли бы приостановить это наступление евро, в условиях широко рекламируемой и проводимой политики либерализма (рыночного фундаментализма, по выражению Дж. Сороса) не было. Понадобились иные, внеэкономические методы военно-политического подчинения европейских союзников США, что могло бы продемонстрировать силу и влияние США и одновременно дискредитировать (даже подсознательно, на психологическом уровне, рефлекторно) всю политику объединенной Европы. Отсюда — военная акция НАТО против Югославии, прикрывавшаяся фразой о «всеобщих ценностях демократии». Эта сложная цель была достигнута, и курс евро по отношению к доллару стал снижаться. Но такое положение сочинилось недолго, и с 2002 г. евро стал укреплять свои позиции — процесс, продолжающийся и ныне, хотя и разными темпами.

Д).3. Валютный (денежный) рынок - часть финансового рынка

Понятие валютного (денежного) рынка. Валютный рынок является самой польшой частью финансового рынка и играет выдающуюся роль в обеспечении взаимодействия всех сегментов мировых финансовых рынков.

Ии валютном рынке осуществляется любая операция, связанная с ино- > I ранной валютой. Другими словами, это рынок денежных (валютных)

- редств, на котором купля-продажа финансовых ресурсов регулируется
- * иеобразной ценой, роль которой играет уровень процентной ставки

le1 южное предложение — сумма всех финансовых активов, представляющая обычно основными денежными агрегатами (M1, M2, M3). Спрос ц,| деньги формируется из транзакционного и спекулятивного спроса. Транзакционный спрос формируется из потребности выполнения деньщми функции средства обращения (средства, необходимого для совершшим шя сделок). Но помимо транзакционного мотива существует и по-

требность в использовании денег с целью применения их для приобретения иных финансовых активов, что в экономической теории обозначается как спекулятивный спрос (в рамках экономической теории «спекулятивное» имеет значение «ажиотажное», ставка на доходность). Общий спрос на деньги зависит от уровня процентной ставки и объема номинального ВНП. Все параметры денежного предложения в теории специализируются по принципу убывания степени ликвидности, т.е. способности финансового актива превращаться в реальное платежное средство.

Денежный (валютный) рынок — центральное звено всей финансовой системы, индикатор, характеризующий ее состояние. По объему операций он превосходит остальные сегменты финансового рынка (рынок облигаций и рынок акций): ежедневный объем сделок на валютном рынке исчисляется в среднем 1,7—1,8 трлн долл. (на 2003 г.). Для сравнения: ежедневно объем операций на рынке облигаций (государственных и частных) составляет порядка 700—900 млрд долл., на рынке акций — 130—180 млрд долл.

В настоящее время благодаря применению электронных технологий сформировались два направления развития валютной торговли: первое — это электронные дилинговые системы (примером является система «Рейтер-2000»), второе — это электронные брокерские системы. По оценке экспертов МВФ, наиболее активно электронные брокерские системы в международных финансовых центрах использовались в торговле парами валют (доллар—марка, доллар—иена, доллар—фунт стерлингов и т.д.). В Токио через электронные брокерские торги по операциям «доллар—иена» проходило более 50% объема операций брокерского рынка. На валютном рынке преобладают операции с валютными депозитами до востребования. Соответственно, валютный рынок — это система, связанная с куплей-продажей иностранных валют и выполняющая важнейшую часть функций в области мобилизации валютных средств, их накоплении и использовании.

Крупные банки, занимающиеся операциями с иностранной валютой, действуют в ведущих финансовых центрах мира (Лондоне, Нью-Йорке, Токио, а также во Франкфурте-на-Майне, Цюрихе, Париже, Сингапуре, Гонконге, на Гавайях и т.д.). В них они имеют десятки дочерних банков (каждый банк, корпорация), действующих в целях проведения различного рода валютных операций.

Основные функции валютного рынка. Прежде всего это следующие функции:

- обеспечение валютно-кредитного и расчетного обслуживания внешнеэкономических операций и операций, связанных с перемещением капитала через границу;

- осуществление операций по приобретению и продаже иностранной валюты с целью облегчения внешнеторговых расчетов, миграции капиталов и рабочей силы и др.;
- проведение клиринговых операций, т.е. заключение межправительственных соглашений о взаимном зачете встречных требований и обязательств;
- создание межбанковского рынка валют;
- купля-продажа валюты с целью извлечения прибыли за счет разницы курсов (спекуляция);
- защита от риска, когда проводятся специальные валютные операции по хеджированию (страхованию) от потенциальных убытков при изменении валютных курсов¹.

Формы обеспечения функций валютного рынка. Функции, обеспечивающие действие валютного рынка, реализуются в следующих формах: рынок евровалют, денежные переводы, хеджирование, клиринг, кредит.

Рынки евровалют. Термин «евровалюта» используется для определении любой национальной валюты, которая хранится в банке вне страны ее происхождения (например, немецкие марки хранятся на счетах в банках Англии) и используется для предоставления ссуд. Евровалюты сохраняют форму национальных денежных единиц, но они вышли из-под контроля национальных валютных органов и используются для операций во всех странах. Причем географически рынок евровалют не ограничивается пределами Европы². Он охватывает сотни банков, находящихся в международных финансовых центрах, и подразделяется на евровалютный рынок (торговля краткосрочными банковскими евровалютными депозитными сертификатами), рынок банковских еврокредитов, рынок еврооблигаций и рынок ценных бумаг в евровалютах.

Привлекательными моментами этого рынка являются высокая доходность, надежность и подвижность, а также отсутствие жесткого государственного контроля, жестких ограничений и регламентаций деятельности на национальных валютных рынках. Около 70% рынка евровалюты занимают евродоллары, т.е. доллары, хранимые на счетах в США.

Особые моменты: хотя рынок евровалют — это типичный международный рынок, он характеризуется следующими особенностями:

- речь идет об оптовом рынке, на котором действуют крупные заемщики — правительства, центральные банки, государственные объ-

¹ См.: Ревинский Н.А. Международная экономика и мировые рынки. Новосибирск, 1997. С. 249.

² Там же. С. 250.

единения, при этом подавляющая часть рынка приходится на ме* банковские операции;

- это рынок, не подверженный регулированию;
- рынок преимущественно краткосрочных межбанковских займом
- рынок, существующий не для текущих вкладов, а для сбережем мм

и срочных вкладов;

- рынок преимущественно евродолларов.

Денежный перевод — это самая простая операция, заключающим»»» в международной передаче покупательной способности и осущеем» ляемая с помощью валютного рынка. Например, российский тури»» совершающий поездку в Великобританию, нуждается в фунтах си |* лингов; он, соответственно, покупает валюту, но не в виде фуиим. стерлингов, а в виде банкнот.

Хеджирование — это способ защиты участника валютного рыт- от риска потенциального убытка как следствия изменения валим ного курса. Импортёр одной страны, покупая товар в другой стран, обязан расплатиться с ним в национальной валюте, например, ч» рез два месяца после сделки. Однако курс валюты за эти два месим • может возрасти, и покупатель окажется в убытке (ему придется и и.» тить больше денежных единиц в национальной валюте за приобр» тенный двумя месяцами ранее товар). Для предотвращения по;n»м ных ситуаций существует такой способ расчета покупате м. с продавцом, когда покупатель приобретает национальную вал юн с поставкой в будущем. Эта форвардная покупка направлена м'- фиксирование базовой стоимости товара (до изменения товар»»'- собственника) и таким образом обеспечивает защиту клиента мри изменении курса валюты.

Клиринг. Валютный рынок обеспечивает механизм клиринга мр»- проведении международных платежей. Он функционирует посрет » вом оборота депозитов в иностранной валюте, которые банки сол» р жат в банках-корреспондентах, находящихся в других валютных (фм нансовых) центрах. Механизм клиринга предоставляет возможно» и осуществить значительное количество сделок без расчета наличными или перевода средств, что является существенным преимуществом . целой родовой группе торговых сделок.

Кредит. В рассматриваемой области кредит осуществляется в н случаях, когда экспортер выставляет срочную тратту покупателю и и его банку. В этом случае она дисконтируется, продается на рынке и» i селей и экспортер получает ее дисконтированную стоимость. П»- сколько тратта деноминирована в иностранной валюте, банк персти - ее экспортеру, что облегчает финансирование экспортных слет"

И результате срочная тратта трансформируется в акцептованную и приобретается на денежном рынке инвестором, т.е. он оплачивает тем «пмым сделку».

Взаимодействие валютного рынка с рынком евровалюты. Рынок евровалюты и валютный рынок конечно же имеют множество идентичных свойств в силу однородной природы. Но на рынке евровалюты основной предмет сделок — срочные депозиты с начислением процента, в то время как на валютном рынке — депозиты до востребования без начисления процента¹. В этом существенная разница между ними, которая как раз не только позволяет соединить эти рынки, но и активно стимулирует их участников действовать на них, совершая валютные операции в целях извлечения прибыли. Валютный рынок, как указывалось ранее, действует в качестве единого мирового рынка в силу того, что разные национальные сегменты рынка юлжны иметь и, соответственно, имеют своего рода стыковочные *viibi* между собой, объединяющие их в глобальную систему. Прежде всего это механизмы валютных курсов, реализующиеся в том числе через валютный (получение прибыли из-за различий курсов валют) и процентный (получение прибыли из-за различий в процентных ставках) арбитраж.

Своп (Swap) как соединительное звено валютных рынков. В тех случаях, когда процентные ставки на одном валютном рынке выше, чем па другом (в другой стране), инвесторы стремятся получить от этой ситуации прибыль, перемещая деньги с рынка с низкой процентной «тавкой на рынок с более высокой процентной ставкой. При этом ими, естественно, стремятся избежать риска потерь, используя механизмы форвардной продажи валюты. Одновременная покупка валюты на условиях спот и ее форвардная продажа с целью получения в нот период более высокого процентного дохода называется свопом. (воп обладает ценой, если покупатель валюты приобретает ее по спювой цене, превышающей форвардную. Перемещение средств из одной страны в другую понижает ставки процента в одной из них, и инвесторы будут стремиться выиграть от этой разницы. В процессе арбитражных перемещений средств по валютному рынку ставки процента на двух задействованных рынках изменяются. Соответственно, разница в процентных ставках на рынке евровалюты обеспечивает возможность арбитражного движения средств.

Механизмы рынка. Валютный рынок имеет дело со всеми видами пенных бумаг, выраженных в иностранной валюте, включая валютные

¹ См.: Энэ М.В., Лис Ф.А., Мауер Л.Дж. Мировые финансы. С. 88.

депозиты, облигации или акции иностранных правительств. При этом важнейшими инструментами являются: а) переводы средств * бессрочных вкладов (депозитов до востребования); б) банковски*1 векселя на предъявителя; в) коммерческие тратты; г) фьючерсы.

Формы валютных сделок. Определяющую роль играют следующие формы валютных сделок: а) кассовые сделки (спот со срочной доставкой); б) срочные сделки (форвардная сделка, предусматривающая ставку в обусловленное время); в) свопы (одновременная операции покупки и продажи валюты с разными сроками исполнения).

Спотовые (кассовые) инструменты. Особое значение имеет использование матрицы курсов спот, что дает возможность разобрать* н в рыночной системе обменных курсов. Это достигается сравнительно легко на базе фиксированной величины верхнего курса валюты (верхней строки в перечне курсов валют) и последующего вычисления и того обратного курса валюты, который не представлен в ежедневных публикациях.

Форвардные сделки. Форвардные сделки — это срочные операции * иностранной валютой. Если при спотовых (кассовых) сделках валюта выдается клиенту немедленно, то при форвардных (срочных) сделках — в течение точно оговоренного временного периода. При этом на базе ценовых прогнозов (ожиданий) определяется различие между курсами спот и форвард. Если какой-либо иностранный импортер, например, ожидает падения (повышения) курса национальной валюты страны, в которой он планирует осуществить закупку крупной партии товара, он будет исходить из новой валютной ситуации, которая сложится на момент приобретения им товара, и выбирать соответствующий инструментальный: спот или форвард, исходя из ожидаемой прибыли. Преимущества форвардных обменных курсов по сравнению со спотовыми состоят в том, что они предоставляют премии, или дисконты, и к тому же довольно быстро реагируют на изменение ставок процента. Одновременно форвардный инструментальный в большей степени обеспечивает взаимное приспособление мировых финансовых центров. Определяющую роль в этом механизме приспособления играют дисконты (премии) по срочным сделкам с учетом разницы в ставках процента.

Фьючерсный контракт — соглашение между двумя сторонами об отмене фиксированного количества валюты, ценных бумаг, товара и о определенной дате в будущем (по обусловленному курсу на базе той же цены). Эта форма соглашений действует с конца XVIII в. как архаика от сезонных колебаний цен в основном на зерновых рынках* ныне успешно применяется на валютных рынках.

Своповая деятельность представляется ключевой в понимании природы дисконта при проведении сделок с иностранной валютой. Если длительное время практиковать своповую деятельность, она неизбежно приводит к повышению курса спот данной иностранной валюты и понижает курс форвард, или курс продажи. В результате формируется дисконт при форвардной сделке, но на определенном этапе инвесторам становится невыгодным производить арбитражные операции, поскольку происходит непрерывный рост дисконта, а также новое выравнивание (равновесие, точнее, тенденция к такому выравниванию) премии, или дисконта, на валютном рынке.

СВИФТ. Невозможно переоценить информацию относительно сделок на валютных рынках для принятия решений клиентами. Поставку этой информации осуществляет частная некоммерческая организация СВИФТ, штаб-квартира которой находится в Брюсселе. СВИФТ насчитывает более 2 тыс. членов, большинство которых являются банковскими учреждениями. Ее центры электронной передачи информации соединены международными линиями, позволяющими сообщать о сделках с иностранной валютой, подтверждении платежей, надежности международной торговой документации и пр. Альтернативной системой является британская «Рейтер» с меньшим объемом общей валютной информации. СВИФТ сотрудничает со всеми финансовыми центрами мира, обслуживает большинство крупных нью-йоркских банков (более 150), которые рассчитываются по валютным и евродолларовым сделкам через электронную систему межбанковских клиринговых расчетов (ЧИПС).

«Эффект Фишера» и проблема равновесия курсов валют. Модель (или «эффект») Фишера (по имени известного экономиста Ирвинга Фишера) состоит в следующем: номинальная процентная ставка в какой-либо стране должна примерно равняться реальной процентной ставке, скорректированной с учетом ожидаемой инфляции.

Вкладывая средства в финансовые активы, инвесторы рассчитывают на получение определенной прибыли. Инфляция снижает ожидания прибыли. Соответственно, инвесторы увеличивают процент вкладываемых инвестиций, добиваясь планируемой прибыли, в этом и есть формула Фишера.

Международный «эффект Фишера». Это понятие означает равновесие между существующими и будущими курсами спот и разницей процентных ставок в двух странах, т.е. появляется возможность достижения паритета курсов (или процентных ставок).

Валютные курсы в механизме валютного рынка. Ранее отмечалось, что на валютном рынке действует система множества валютных кур-

сов; они применяются тогда, когда правительства вводят разные обменные курсы для различных операций в отношении импорта и экспорта товаров и услуг. При этом МВФ обычно выделяет три основные системы валютных курсов:

- валюты с повышенной гибкостью, или свободные валютные курсы. Речь идет о валютах с частым изменением курса, или со свободно плавающим курсом, в зависимости от спроса и предложения. А спрос, на валюту страны является функцией спроса на товары, услуги и финансовые активы;

- валюты с ограниченной гибкостью. Это разновидность плавающего курса при наличии определенных ограничений, т.е. колебания допускаются в определенных пределах;

- валюты с привязанным, или фиксированным, курсом (твердым паритет), что означает официально установленное соотношение между национальными валютами. Страны определяют стоимость своей валюты, соотнося ее со стоимостью другой валюты или набора валют типа СПЗ. При фиксированных курсах периодически возникает избыточный спрос или предложение на валютном рынке.

Если рыночная цена свободно плавающих валют формируется на основе спроса и предложения, то большинство валютных курсов находится в сфере правительственного контроля. При этом часто параллельно с официальным курсом (обычно фиксированным) действует «черный валютный рынок. Ответственность за общую политику, влияющую на стоимость валюты, несут центральные банки стран; в последнее время значительно повышается роль Банка международных расчетов (ИМР), который выступает в качестве координатора этой сферы деятельности национальных банков, «банка центральных банков».

Регулирование рынка валюты через девальвации и ревальвации. Курсы валюты изменяются, как правило, через фактор инфляции, которая фактически сопровождает развитие всех стран без исключения, и можно говорить лишь о масштабах инфляции и степени ее подавления. Административные методы регулирования — это девальвация и ревальвация.

Девальвация, или снижение, национального курса валюты по отношению к иностранным валютам или международным счетным единицам (к СПЗ, доллару) — часто происходящее явление. Ранее считалось, что девальвация — это официальное снижение золотого содержания денежной единицы. Причинами девальвации являются инфляция, дефицит платежных балансов, снижение покупательной способности национальной денежной единицы и т.д., что в конечном счете определяется общим состоянием экономики — ее ростом и спадами (кризисами).

Ревальвация — это, в отличие от девальвации, повышение национального курса валюты по отношению к иностранным валютам (в частности, к доллару). Так, США в предыдущие два десятилетия неоднократно добивались от Японии ревальвации иены, полагая, что в том случае японским товаропроизводителям будет невыгодно наращивать экспорт своих товаров в США, но зато американские фирмы получат стимулы для наращивания американского экспорта в Японию. Ревальвация, способствуя удорожанию экспорта, делает менее выгодной товарную экспансию, и, хотя мера эта могла принести американским корпорациям временный успех, учитывая громадный торговый дефицит США, последние надеялись таким способом хотя бы чпetically решить эту проблему. Ревальвации и девальвации как методы регулирования используются всеми странами при разных обстоятельствах, часто косвенным образом, создавая условия для повышения или понижения реальной стоимости национальной валюты.

Д).4. Евро и доллар в современной мировой валютной системе

Иропа в результате процесса интеграции продвигается в создании ♦•диноного экономического пространства, подводит такую базу, которая подкрепляется и институционально, а именно образованием Европейского центрального банка. Следовательно, процесс эмиссии денег будет не такой, который существует сейчас в мире, когда для мировых расчетов используются не столько другие национальные валюты, сколько доллар США.

Качественно новое заключается в том, что появилась региональным европейская денежная единица, которая опирается на свою экономическую базу и экономическое пространство, и поэтому можно рассчитывать на успех евро. Здесь не просто политическая борьба между Европой и США. Идут объективные экономические процессы. Пчем больше экономическая база будет у евро, тем сильнее возрастет • к) доля и роль в выполнении функций мировых денег, тогда как удельный вес доллара США будет падать и отражать в большей мере ю место, которое эта страна реально занимает в мировой экономике, .1 следовательно, доллар в меньшей мере будет выполнять функции мировых денег для других стран.

Соотношение экономического потенциала между ЕС и США отражается на курсе евро и доллара. Первоначальный курс евро составил 1,17 долл. Это был единственный момент, когда курс был расчетным, а не рыночным — евро просто воспринял курс ЭКЮ. После

этого в течение двух с половиной лет курс евро падал по отношению * доллару до 0,89 долл, за ЭКЮ, т.е. падение составило около 40%. С и редины 2001 г. произошло большое изменение, когда курс евро рос по отношению к доллару вплоть до настоящего времени. Он едва недоспид 1,3 долл, за евро в 2004 г. В целом в 2004 г. он колебался вокруг 1,2 лодч за евро. В конце 2005 г. соотношение изменилось в пользу сир»* (1 : 1,18). Прогнозами дальнейшего развития курсов валют занимаю! ся много организаций, экспертов, и единства между ними нет. Нан больший интерес представляет анализ 29 аналитиков крупнейшие международных банков. Среднее значение их прогнозов приблиш тельно сводится к соотношению доллара и евро в 2006—2008 гг. км 1,10: 1,30. Падение доллара по размерам и срокам в 2001—2005 гг. ирг высило его ожидаемый рост. Парадоксально выглядит такое оба он тельство, что при умеренном росте ВВП в 2003—2005 гг. в основные странах ЕС курс валют идет в обратном направлении, т.е. евро обгони ет доллар. Причину этого эксперты видят в сознательной политик' ФРС США, которая на первом этапе (2001—2004) снизила учетную ставку до 1 %, в результате чего у инвесторов пропал интерес к вложн иям на финансовых рынках США; на втором этапе (с марта 2005 и » ФРС целенаправленно увеличивала ставку ФРС (2,5% в декайр» 2005 г.). Все это имело воздействие на составление платежного балан са США и приток ПИИ в американскую экономику. К этому следуо добавить огромные размеры военных расходов в федеральном бюджт те, превысившие 600 млрд долл, в 2005 г., а также растущий дефишп торгового баланса (свыше 500 млрд долл, в 2005 г.).

Важная особенность зарождающейся новой мировой валютной ей стемы на базе евро, с которой мир вступил в XXI в., состоит в том, чк впервые появилась региональная международная валюта, ибо до сипор мировая валютная система характеризовалась взаимодействием* национальных валют. Именно этим отличается евро и от доллара, и ш всех других национальных валют мира. С появлением евро сделан Ш.Н к мировой валюте по существу, а не только при выполнении функции не существующей пока единой мировой валюты. Обе предыдущие ми ровые валютные системы (Бреттон-Вудская и Ямайская) по сути бы и* проамериканские, так как базировались на долларе. Что касается (11 > и ЭКЮ, то они были фактически синтетическими денежными едини цами, основанными на ряде национальных валют. Евро является нс ни циональной, а международной региональной денежной единицей, к»» торая завоевывает все большее экономическое пространство. П* исключено, что аналогичные международные региональные валины могут возникнуть и в других частях света, в частности в Азии и Ла шм

« кой Америке. В настоящее время в мировой валютной системе, безусловно, главное место занимает доллар. На него приходится и сейчас почти 80% всех операций на валютных рынках, более 60% мировых валютных резервов, более половины операций с облигациями (главным образом еврооблигациями). По данным Банка международных расчетов (БМР), он обслуживает половину мирового товарооборота. Международные трансакции, номинированные в евро, поднялись уже сейчас уже на 25%. Что касается отношений только Европы и США, то в настоящее время около 90% импорта из США номинировано в долларах и даже 80% экспорта из Европы в США — в долларах.

Евро начал свою деятельность на европейском экономическом пространстве 12 стран и как минимум уже взял на себя внутризональную торговлю. Наряду с этим началось высвобождение долларов из валютных резервов центральных банков стран — членов еврозоны, будут заменяться на евро и операции с финансовыми инструментами, которые осуществляются пока в долларах. В евро начнут переходить и сегменты мировой экономики, которые также обслуживались до сих пор долларами. Это высвободит часть долларов, а следовательно, увеличит их предложение, а не спрос. Таким образом, на перспективу более благоприятная тенденция у евро, а не у доллара в области валютного курса.

Выход евро за пределы европейского экономического пространства, или еврозоны, осуществляется на тех принципах, что и у доллара. Хотя евро — региональная международная валюта, опирающаяся пока только на экономический потенциал 12 стран, но масштабы ее действия уже сравнимы с масштабами доллара, как отмечалось выше, и части ВВП и значительно превышают доллар во внешней торговле. Таким образом, впервые в мировой валютной системе выступает валюта, экономический потенциал которой не уступает экономическому потенциалу доллара США. И обе эти валюты выполняют функции мировых денег. Однако, учитывая перспективу возможного расширения европейского экономического пространства, евро имеет большие шансы.

Таким образом, роль и место евро и доллара в мировой валютной системе XXI в. будут определяться соотношением экономических сил ЕС и США. Тенденции в развитии европейской интеграции просматриваются в пользу евро, но, конечно, нельзя не принимать во внимание, что одновременно США будут стремиться вынести свой интеграционный процесс также за пределы своей страны и Северной Америки. Правда, на сегодня нужно учитывать негативное отношение со стороны этих стран даже в Северной Америке. Не исключено

возникновение азиатской валютной зоны с центром в Японии и в Китае. Таким образом, к концу XXI в. могут существовать по меньшей мере три международных валютные зоны, базирующиеся на финансовых центрах силы мирового соперничества. И тогда не национальные валюты, а валюты трех международных валютных зон будут выполнять функции мировых денег в мировой экономике. Правда, эта перспектива из-за японской иены весьма проблематична по существу и во времени.

20.5. Россия и биполярная мировая валютная система

Новая международная биполярная валютная система не может отразиться и на России. Россия не способна в ближайшее время противопоставить свою валюту ни доллару, ни евро. И российский рубль должен приспособливаться к образующейся новой биполярной мировой валютной системе. Начиная с 1992 г. правительство России осуществляло проамериканский курс и проводило долларизацию на территории РФ, что привело к дефолту 17 августа 1998 г. Нынешнее правительство должно отойти от проамериканского курса и взять ориентир на Европу и другие страны, с которыми у нас весьма тесные экономические связи в торговле, услугах, движении капитала во всех формах (прямые инвестиции, ценные бумаги и банковские кредиты). В условиях проамериканского курса у нас усилились связи с международными финансовыми организациями (МВФ и МБРР), которые находятся под влиянием США, и несколько ослабли отношения с Лондонским и Парижским клубами, в которых ведущие позиции занимают европейские банки и страны, прежде всего члены ЕС.

XXI век начинается для России с усиления связи со странами ЕС и поэтому очевидна ориентация в валютных отношениях на евро при долларизации, что, в свою очередь, усилит роль евро на мировом рынке. Достаточно сказать, что в Российской Федерации только наличных долларов на руках у населения примерно 50 млрд и растут их, хотя и частично, реален, а стало быть, усилит спрос на евро при предложении долларов. Это, несомненно, отразится на курсах евро и доллара не в пользу последнего. Использование евро в России ограничит ряд важных сфер международных экономических отношений. Уже начался пересчет контрактов во внешней торговле, в которой и сегодняшний день удельный вес доллара составляет примерно 50% ибо наша торговля, и особенно экспорт, в значительной мере связана с

ним с нефтью и газом, где традиционно расчеты идут в долларах. Валютные резервы Центрального банка России, и настоящее время превысившие 80 млрд долл., также состоят преимущественно из долларов, на долю которых приходится около 80%. Примерно такой же удельный вес долларов в активах коммерческих банков, которые принадлежат нерезидентам.

Парадоксально выглядят международные расчеты и платежи России, которые осуществляются пока на 80% в долларах, тогда как 60% внешней торговли России приходится на Европу (40% — на страны ЕС) и только 8% — на США.

Также парадоксально выглядят отношения России с нерезидентами в области ссудного капитала. При незначительном удельном весе бизнеса США в активах российских коммерческих банков активы нерезидентов, выраженные в иностранной валюте, примерно на 90% состоят из долларов.

Что касается международной задолженности России, которая составляла 140 млрд долл. (до 2005 г.), то примерно $\frac{1}{3}$ из них приходится на Германию. Правда, если исключить из суммы международной задолженности долг СССР, то и Россия брала кредиты прежде всего у международных организаций (МВФ, МБРР), которые находятся под влиянием США. Не случайно, по-видимому, на заседаниях Лондонского и Парижского клубов наиболее благосклонны к России европейские крупнейшие банки, а именно немецкий банк и французский «Креди Лионе». Именно эти банки чаще занимают благоприятную для России позицию в вопросе о реструктуризации долга и даже списании части долга бывшего СССР (речь идет о соглашении с Лондонским клубом).

Значительную часть долга Россия погасила в 2005 г. (до 20 млрд долл.) и намерена оставшийся долг погасить (досрочно) в 2006 г. В результате уже в ближайшие годы Россия перестанет быть страной-должником.

Улучшение экономических отношений со странами ЕС получило хороший импульс после ратификации Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (СПС) между РФ и ЕС в конце 1997 г. Это обязывает Россию значительно больше внимания уделять и использованию евро.

Что касается перспектив развития евро и европейской интеграции, то, по мнению Иоффе из «Зюдойче Цайтунг», есть два пути: либо назад к национальным государствам с выходом из ЕВС, либо вперед к Соединенным Штатам Европы¹. Как представляется, больше

¹ См.: Forum. 1999. № 9. С. 4.

шансов на пути к Большой Европе, где со временем свое место займет и Россия.

Президент В.В. Путин в своем Послании Федеральному собранию в 2004 г. поставил ряд важных проблем на будущее, среди которых он выделил необходимость поскорее иметь полный конвертируемый рубль. Министр финансов А.Л. Кудрин считает, что это возможно сделать в 2007 г. Однако если связать это со вступлением в ВТО, достижением полноценного рубля и ликвидацией нищеты, то, скорее всего, не хватит и десяти лет, тем более что темпов роста, которые предрек министр, а именно 10% в год, мы не достигнем.

Так как же относиться к этим проблемам? Первый вопрос — как понимать вообще обратимость и тем более полную конвертируемость рубля? Что это такое? Какие существуют сейчас официальные положения по этому вопросу? Ясно, что когда мы говорим о деньгах, то имеем в виду объективные закономерности, и в частности о тех функциях, которые должны выполнять деньги. Если мы говорим о полном завершении конвертабельности рубля, то должны иметь в виду функции, которые выполняют безукоризненно все функции как внутри страны, так и на мировой арене. Иначе говоря, они выполняют те же функции, но на мировом рынке. В связи с этим и конвертабельность рубля тоже делится на внутреннюю (рубль к товарам) и внешнюю (рубль к валюте), на конвертабельность по текущим и капитальным статьям, к которым Россия только подходит. В соответствии с платежным балансом текущие счета — это торговля, услуги, недвижимое имущество и переводы. Второй вопрос — это капитальные статьи, которые связаны и с прямыми инвестициями (ПИИ), и с портфельными инвестициями (облигациями и акциями, банковскими кредитами и рынком ценных бумаг). Что касается внутреннего обмена или конвертабельность рублей в иностранную валюту, то мы в 1993 г. вроде к нему подошли и начали с того, что свободно уже обмениваем рубли на валюту. Однако без выполнения валютой функции расчетов и платежа. Внутренняя либерализация цен привела к пирамиде цен, затем либерализация — к ложным задачам, которые стояли перед банками, перед фондовой биржей, перед финансами. Все это привело к известным пирамидам, а в 1998 г. к дефолту.

До Первой мировой войны проблема национальных денег на мировом рынке отсутствовала, а вопрос о конвертабельности не стоял. Существовал «золотой стандарт». Причем, когда К. Маркс описывал проблемы денежного обращения, он опирался на то, что на практике тогда функционировали металлические деньги, а именно серебряные и золотые, т.е. был биметаллизм, который существовал до

время. Однако в середине XIX в. К. Маркс пришел к выводу, что серебро уступит свое место золоту как ключевой и резервной валюте. Становление золотомонетного стандарта завершила Россия, когда по реформе Витте в 1895—1897 гг. Россия перешла к «золотому стандарту», а значит, к золотому рублю. Все было вроде бы просто. Не было инфляции, потому что этого и не могло быть в условиях металлического обращения.

С началом в 1914 г. Первой мировой войны золотые монеты уходят из обращения всех стран. В связи с этим возник вопрос о том, что нужно предпринять, чтобы вернуть золото на роль денег. В 1922 г. в Женеве собирается конференция, в которой приняли участие известные экономисты, среди которых знаменитый англичанин Дж.М. Кейнс, швед Р. Кассель и американец Р. Триффин. Советская Россия направила делегацию, в состав которой входил проф. Н. Любимов, который потом делился своими впечатлениями. «Я прибыл, — говорил Любимов, — изучив теорию Маркса о роли золота в выполнении функции денег, однако на Женевской конференции говорят, что больше золота по будет в обращении. Думаю, как так? Непонятно. Будет какой-то золотослитковый, а также золотодевизный стандарты. Назвали страны, которые могут к этим стандартам перейти, и предложили даже проголосовать. Проголосовали за эти два новых стандарта, когда золота в обращении не будет, но связь с золотом сохраняется. Потому что они и называются золотослитковые, т.е. обмен на золотые слитки, либо золотодевизные — через валюту, где обмены национальных денег осуществляются на валюту, которая связана с золотослитковым стандартом, т.е. нашли выход и не говорили о том, что золото потеряло свои денежные функции, ибо с золотом связь сохранялась, но на международной арене».

Во время мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. начиная с 1931 г. все страны, которые приняли решение в Женеве, от этих решений отказались. При этом следует иметь в виду, что Женевская конференция решала проблемы национальных денежных систем. Тогда к золоту как к деньгам вернулись в национальных масштабах, когда еще соблюдались «золотые точки», которые сдерживали инфляционные процессы внутри страны, а также колебания валютных курсов, в специальной валютной системе в тот период нужды не было. Лишь с крушением золотых стандартов начались торговые и валютные войны, т.е. в 1930-е гг. Они были основаны на валютном чемпионге, т.е. на демпинге, который был связан обязательно с обесценивающейся валютой. Именно в это время вначале Англия, а затем и другие страны начали создавать специальные фонды для обесцене-

ния национальной валюты с целью улучшить конкурентоспособность своих товаров на мировом рынке. В это время и возникли пн> называемые плавающие или свободно колеблющиеся курсы, не огрн> ниченные уже «золотой точкой». В результате многие страны начали вводить валютные ограничения, иными словами, валюту уже свобод> но обменять было нельзя, вывезти валюту нельзя. Не разрешало* г> ввозить валюту. А как торговать и расплачиваться? Именно тогда П.1> ряду с валютными ограничениями, которые впервые применялись и> капиталистическом мире, возникают валютные клиринги. Они бм>ш> двусторонние, односторонние, а после Второй мировой войны уже и> многосторонние — в форме платежного союза для Западной Европы. Многосторонний клиринг, созданный в 1950 г. 17 европейскими> странами с использованием плана Маршалла (США), ставил своей> целью сделать национальные валюты вновь обратимыми, ибо они у i> ратили это качество из-за различных ограничений. Именно для р;>и> решения данного противоречия был создан Европейский платежмы> союз. Причем в нем имелось много рациональных моментов, кои> рые, к сожалению, не были учтены СЭВом, ибо СЭВ тоже у себя со> здал многосторонний клиринг, но он действовал на других принпи> пах. Дело в том, что Европейский платежный союз (ЕПС) брал (ы> себя расчеты между странами-членами, включая погашение возни> кающего сальдо (в обратимой валюте). Если сальдо положительно*> то у страны — члена ЕПС возникало особое право на погашени> сальдо в обратимой валюте, которую в то время представлял долл.1р> США. А если у страны — члена ЕПС образовывался пассив плате> ного баланса, то она должна была гасить сальдо тоже в доллар;!> Именно поэтому все старались иметь актив торгового платежного tu> ланса. Актив давал обратимую валюту. И тогда все страны стремили* i> не только увеличить, но и повысить качество своей продукции. Сы> рались выйти на рынок и больше продать, с тем чтобы иметь за н\> часть обратимую валюту, что содействовало росту производства. И*»>>> так боролись за обратимость валюты в Западной Европе. В СЭВс *■>> ли возникало кредитное сальдо или дебетовое сальдо, рассчитан но*1> и> переводных рублях, то обратимой валютой его не погашали, а дои*> ны были либо рассчитаться дополнительным экспортом товаров, ли> бо, наоборот, принять дополнительный импорт товаров. Если эти*> не происходило, то это просто был принудительный товарный к|>>> дит. Таким образом, вопрос об обратимости валюты не был посин> лен. И поэтому многосторонний клиринг в СЭВе долго не прожи i> ибо принцип сальдирования товарооборота не побуждал к тому, чи> бы форсировать конкурентоспособность товаров, внешнюю торти

но, услуги. Нарастала лишь кредитная задолженность, которая, по существу, была принудительной.

Что касается полной конвертабельности валюты в России, то наиболее обратимой она была в царские времена конца XIX в., когда (Витте в 1898 г. ввел золотомонетный стандарт. После Первой мировой войны наступил хаос, золотые рубли ушли из обращения и их заменили сотни различных региональных валют, включая эмитированные другими государствами. Поэтому ходили и царские рубли, а также керенки. Каждый, кто выступал против Советской власти, выпускал свои деньги. Например, имели место колчаковские, юденичские и т.д. Нужно было где-то и как-то переводить одну валюту в другую. При множестве валют, а следовательно, множестве валютных курсов Государственный народный банк был тогда лишен, по существу, этих функций. Однако он начал с того, что продолжал эмиссию прежних валют. Министерство финансов (Наркомфин) для покрытия дефицита бюджета выпускало совзнаки, которые мгновенно обесценивались. Коммерческие банки опирались на учет векселей и ссуды по векселям предприятий. Сами коммерческие банки порождали чековые обращения. Накануне Первой мировой войны золотых монет было не так много (процентов 10%), а остальное обслуживали кредитные деньги. Из кредитных денег темпы набирали прежде всего чеки. Чеки играли тогда существенную роль.

Советский Союз, когда провел денежную реформу в 1920-х гг., а затем кредитную реформу в 1930-х гг., недооценил векселя и чеки. И опирался, по существу, только на банкноты, проводя ряд деноминаций совзнаков, которые достигали такой величины, что последний обмен проходил в отношении один новый кредитный рубль на миллион совзнаков. С этим рублем мы вступили во Вторую мировую войну.

Что же следует предпринять в настоящее время, чтобы действительно подойти к полной обратимости рубля? Вступление в ВТО и полная обратимость рубля — это две цели, которые нужно ставить. При этом возникает вопрос: как это осуществить и за какой период? (существуют два пути, по которым можно двигаться к полной обратимости. Первый путь — это постепенно устранять те ограничения, которые препятствуют выполнению всех функций денег внутри страны и вне. По мере того как снимаются все введенные ограничения, появляется тот рубль, который сейчас только частично внутренне обратим, но он уже становится постепенно и внешне обратимым, если конвертируется за рубежом, признан валютой платежа, расчетов, поступает в мировые валютные резервы.

Этот процесс можно ускорить, идя другим путем, напоминая период российского нэпа (1921 — 1927). В связи с этим следует помнить одну конференцию накануне развала Советского Союза (1991 > в которой участвовали ученые НИИ Госбанка, НИИ Минфина, анималисты и функционеры денежных властей СССР. Тогда возникла идея: а не ускорить ли процесс обратимости рубля введением **нжми** валюты? Вспомнили период нэпа, который сыграл положительную роль, ввод второй денежной единицы — червонца. В законах и постановлениях того времени было четко написано, что Россия якобы может возвратиться к золотому рублю и золотому стандарту, хотя **этом** не было на практике. Действительно, существовали золотые монеты, но они ходили только за рубежом, они не ходили внутри страны. Поэтому выпускались банкноты, т.е. червонцы, рубли, и были еще сомнительные знаки наряду с кредитными знаками, т.е. было параллельное обращение. Первое время червонец имел малое доверие. Он шел главным образом в основные отрасли промышленности в условиях индустриализации, почти не затрагивая аграрный сектор. Постепенно червонец начал быстро вытеснять все другие денежные знаки и стал господствующей валютой, хотя не обратимой ни в золото, ни в другие валюты. Переход от ныне ограниченной конвертируемости к полной конвертируемости рубля означает прежде всего свободный ввоз и вывоз рубли за границу. Надо к этому стремиться. В настоящее время из России больше уходит иностранной валюты, чем приходит в страну. И поэтому трудно поднимать экономику. Следовало бы стремиться к тому, чтобы и в наличной и в безналичной форме рубль шел за границу и не кривались рублевые счета в западных банках. Этим следует заниматься не только УКБ (уполномоченные коммерческие банки), но и другим банкам страны.

В настоящее время ведется много дискуссий относительно того, что делать с выручкой за нефть и газ, за который Россия получает обратимую валюту. Представляется целесообразным порядок, когда обязательная норма отчисления Центральному банку сокращалась» (сейчас она 25%), а обратимые валюты были более связаны с российской экономикой.

Что касается сокращения инфляции, то в этой области имеются и реальные достижения, поскольку внутреннее обесценение рубля в начале 1990-х гг. в РФ было потрясающим. В настоящее время инфляция на годовом уровне порядка 10%, с тенденцией дальнейшего сокращения. Нет необходимости введения валютного коридора с целью удержать падение курса рубля. Такой валютный коридор в настоящее время сдерживал падение курса рубля к доллару. Однако рубль имо■

юсную связь с ценами товаров, которые растут быстрее, чем падает или растет курс к иностранным валютам. Эти рамки все время расширяются или суживаются. Отсюда — удешевление рубля (по отношению к доллару) в 2001—2004 гг. и его удорожание в 2005—2006 гг. и соответствующие показатели движения инфляции. В настоящее время Запад требует, чтобы отечественные внутренние цены на нефть, ип и т.д. вышли на уровень мировых цен. Во всяком случае, это одно из требований, которое препятствует вступлению в ВТО. Однако на практике это не является таким сложным, как представляется. И дело не только в том, что такая разница между внутренними и внешними ценами имеется в целом ряде стран. Скорее спор «рассосется» сам по себе в силу того, что — независимо от требований ведущих стран Запада — цены на топливо, бензин, электроэнергию в России непрерывно растут, они могут даже обогнать соответствующие цены в западных странах.

Или, например, требование ВТО к российскому сельскому хозяйству, хотя во всем мире имеются дотации сельскому хозяйству. Выйти сейчас на мировой рынок с отечественным сельским хозяйством, лишившимся всяких дотаций со стороны государства, нереально. Это требование может окончательно погубить отрасль в конкурентной борьбе. Россия имеет совершенно неконкурентное сельское хозяйство для выхода на мировой рынок (даже Белоруссия, которая сейчас задерживает введение рубля, занимает предпочтительное место, если сравнивать конкурентоспособность двух стран по целому ряду признаков). России надо пробиваться на мировой рынок, чтобы заключать выгодные контракты для страны не только в долларах, но и в рублях. В современной ситуации, когда страна за все нелегкие годы реформ продвинулась довольно значительно, возможно, следовало бы вернуться к идее *параллельной валюты*, с тем чтобы ускорить процесс движения от нынешнего состояния частично обратимой национальной валюты к полной конвертабельности рубля.

Но в любом случае осуществить это в ближайшее время не представляется возможным, поскольку потребуется даже не десяток лет, а значительно больше. Выпрямляя перекосы в экономике, проводя структурные преобразования, необходимо готовить условия, чтобы рубль стал полностью обратимым. Поэтому призывы интенсифицировать этот процесс могут принести вред, тем более если он будет форсироваться административными мерами. Полностью обратимый валютный курс рубля — это хорошая цель, но следует помнить, что экономика страны все еще не достигла уровня развития 1991 г.

20.6. Рубль и СНГ

Могут ли члены СНГ претендовать на создание международной резервной валюты? Судя по тому, как идут дела в СНГ, мы только приступим к данной проблеме не ранее чем через пять лет. Нельзя исключать возможность евразийского экономического союза, которым может использовать примеры ЕС, ЕАСТ и Евроланда.

Катализатором интеграции и единой валюты СНГ может стать Российско-Белорусское Союзное Государство, но вряд ли Центральный банк России, ибо против этого выступали страны СНГ с самого начала, когда некоторое время существовала рублевая зона. Несмотря на трудности, которые переживают страны бывшего СНГ, единая валюта в СНГ все же более реальна, чем вступление стран СНГ в ЕС и Евроланд. Нельзя исключать и того, что Болгария и Румыния, которые претендуют на вступление в ЕС, обнаружат, что им потребуется для этого очень много усилий, и проявят интерес к СНГ.

Необходимо создать условия для единого экономического пространства в рамках СНГ, с тем чтобы в дальнейшем можно было думать об общеевропейском экономическом пространстве, т.е. возродим идею общеевропейского дома (ОЕД), которая была выдвинута еще в Советском Союзе М.С. Горбачевым. При всех обстоятельствах странам СНГ следует развивать интеграционные процессы постепенно как это имело место в ЕС, начинать со стран, которые более привлекательны к этим процессам и могут использовать Маастрихтские критерии, примененные на Западе. Во всяком случае, можно начать с углубления интеграции группы стран, которые уже довольно близки в экономическом сотрудничестве, а именно Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Украина.

Странам СНГ объективно трудно оторваться от России. Значительная часть экономических международных связей еще приходится на них на Россию. А. Солженицын в своей работе «Как нам обустроим Россию?» правильно определил, что Белоруссия, Украина, Казахстан и Россия имеют все основания быстрее идти вместе. Нам нужно использовать опыт ЕС и Евроланда, которые принимают в члены страны, выполняющие Маастрихтские договоренности. А если кто-то и не готов, должен подождать. Равнение на передовых — это неимпериалистический принцип, который ввели на практике страны ЕС. Этот принцип можно взять на вооружение и в СНГ. Хотя, конечно, здесь очень много политики. Если мы сумеем согласовать экономику с политикой, мы не будем браться в этих вопросах, то меньше будет критиков идеи союзного государства России и Белоруссии. Несмотря на огромные трудности

Белоруссия за последние несколько лет достигла значительных успехов. Достаточно сказать, что, по данным Международного экономического форума о конкурентоспособности стран, она обошла Россию.

В ежегодном докладе ЕБРР, посвященном состоянию переходных **1** КОНОМИК Восточной Европы и бывшего СССР, говорится, что расширение ЕС возведет дополнительные торговые барьеры между новыми членами Евросоюза и их бывшими коллегами по Восточному блоку. Прежде всего это будет касаться внешних тарифов. По мнению К. Барыш из Лондонского центра европейских реформ, Польша, Венгрия и Чехия, став полноправными членами ЕС, будут специально добиваться повышения пошлин для своих восточных соседей, поскольку конкурируют с ними на одних и тех же европейских рынках. При этом, по оценке ЕБРР, уже сейчас средний уровень тарифов, которыми облагается жепорт из стран СНГ в ЕС, является одним из самых высоких в мире (7,1% — для России и Украины, 7% — для Белоруссии по сравнению с N,6% — для китайских товаров и 3,1% — для турецких)¹.

Отметим, что в связи с интенсивными переговорами, ведущимися в рамках ВТО отдельными странами по случаю предстоящего вступления в эту организацию России, Украины и Казахстана, рассматриваемая тарифная политика должна претерпеть значительные изменения и, очевидно, экспортные пошлины будут существенно снижены.

Резюме

- Основополагающая идея валютного объединения западноевропейских стран, создавших ЕЭС, возникла уже на первом этапе развития сообщества как объективная потребность. На встрече в Гааге в декабре 1969 г. лидеры Европейского сообщества выдвинули инициативу перехода к валютному объединению своих стран. Естественно, что при этом ЕЭС делал все возможное, чтобы эффективно защитить экономические интересы Западной Европы на мировом экономическом пространстве, обеспечить внутреннее экономическое единство и поручить большую независимость от доллара, на основе которого строилось подавляющее число международных расчетов.

- На первом этапе преобладало стремление усилить влияние на валютные курсы. В 1972 г. шесть стран ЕЭС подписали соглашение о создании единого механизма совместного плавления своих валют. ¹)тот механизм получил название «валютная змея». Его суть состояла

¹ См.: Ведомости. 19.11.2003 г.

в том, что валюты участников соглашения привязывались друг к другу и могли отклоняться не более чем на 1,125% в ту или другую сторону. Границы совместного колебания по отношению к доллар США были установлены в размере $\pm 2,25\%$. Для того чтобы удерживать курсы в установленных пределах, центральные банки стран-участниц должны были осуществлять валютные интервенции. Для финансирования интервенций центральные банки этих стран договорились предоставлять друг другу краткосрочные кредиты сроком на 45 дней в форме своп. В исключительных случаях кредиты предоставлялись и сроком до 5 месяцев.

• В соответствии с принятыми решениями ЕЭС (Соглашение •• ЕВС) с 13 марта 1979 г. вступила в действие *Европейская валютная система (ЕВС)*, образованная шестью странами ЕЭС (Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Голландия, Люксембург). Указанное соглашение вводило европейскую валютную единицу — *ЭКЮ (European Current Unit, ECU)*. Для функционирования ЭКЮ были увеличены ресурсы с целью финансирования интервенций с максимальными сроками кредитования до 2—5 лет, при этом сами интервенции стали двусторонними. Отметим, раньше интервенцию проводил центральный банк той страны, чья валюта подешевела, а после введения в действие ЭКЮ такую интервенцию осуществлял центральный банк той страны, чья валюта подорожала. При этом были расширены границы отклонения курса той или иной валюты до $\pm 2,25\%$, в отдельных случаях (например, в Италии, Испании, Португалии, Англии) — до $\pm 1\%$. С 1993 г. колебания стали допускаться в пределах $\pm 15\%$.

• В 1989 г. был принят «план Делора» — трехэтапная программа, нацеленная на укрепление валютных курсов и интеграцию отдельных национальных банков в объединенную европейскую систему банковской действующую на федеральных принципах. На первом этапе ставилась задача подключить к валютному механизму все страны Европейского союза; на втором этапе участники ЕС должны были обеспечить соблюдение пределов колебания валютных курсов и укрепить единый подход к проведению макроэкономической политики; на третьем — объединить национальные валюты единой валютой, а реализацию кредитно-денежной политики передать Европейскому центральному банку (ЕЦБ). Отметим, что все намеченные задачи были выполнены.

• В осуществлении плана важная роль отводилась ЭКЮ как прототипу будущей единой валюты. Использование ЭКЮ в качестве переходной валюты способствовало формированию общего подхода стран-участниц к единой валюте. С переходом в ЕЭС к учету бюджетных поступлений и расходов в ЭКЮ последнее стало выполняться

функцию счетной единицы в рамках Сообщества (как безналичного средства обращения), функцию платежного инструмента при взаимных платежах между центральными банками и функцию официальных резервов (т.е. все три функции, свойственные деньгам, с ограничением расчетной функции в наличной форме).

• Важным этапом в переходе Европейского союза к *единой валюте* мнился Маастрихтский договор, вступивший в силу с 1 ноября 1993 г. (огласно этому договору переход к единой валюте должен был осуществляться в три этапа. На первом этапе (до 31 декабря 1993 г.) завершено формирование единого внутреннего рынка и проведена работа по сближению основных макроэкономических показателей государств-участников. По этим показателям установлены жесткие требования: уровень инфляции не должен превышать более чем на 1,5% средний уровень инфляции трех стран с самыми низкими темпами роста цен; дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% от ВВП; государственный долг должен быть ниже 60% от ВВП; процентная ставка не должна отклоняться более чем на 2 процентных пункта от процентной ставки трех стран, имеющих самые низкие темпы инфляции (Копенгагенские критерии).

• На втором этапе (до 31 декабря 1998 г.) были разработаны правила функционирования Европейской системы центральных банков и методы координации экономической политики стран-участниц, унифицирована система валютно-финансового обращения. Для третьего этапа (до 30 июня 2002 г.) были предусмотрены введение единой европейской валюты и замена национальных денежных знаков на эту валюту. С 1 января 1999 г. ЕС, в соответствии с Маастрихтским договором, перешел к новому уровню объединения — образованию Экономического и валютного союза (ЭВС). С этой даты участники валютного союза стали использовать единую валюту — *евро* — по безналичным платежам. Началась подготовка к решению самой трудной задачи — переходу к наличному обращению евро. Странами-участницами была осуществлена сложнейшая работа по пересчету цен всех товаров во всех странах в евро, проведена широкая кампания по разъяснению населению принципов и техники этого пересчета, изданы миллионными тиражами различного рода справочные таблицы для продавцов и потребителей, показывающие соотношение национальной денежной единицы к евро. Это способствовало переходу на евро без коллизий и сбоев во всех странах еврозоны (12 стран ЕС).

• Подготовительный период был определен в 3 года, и задачи были выполнены. С 1 января 2002 г. введены в обращение наличные *евро* в виде единых для всех стран-участниц банкнот и монет; к 30 июня

2002 г. в 12 странах ЕС национальные денежные знаки выведены из обращения практически полностью, а евро превратился в устойчивую денежную единицу, начавшую реально выполнять функции расчетной денежной единицы и соперничать с долларом. При введении в действие евро был оценен выше по отношению к доллару: на уровне 1,17 долл. за 1 евро. Затем курс евро постепенно снижался вплоть до конца 2002 г.; с начала 2003 г. началась повышательная тенденция евро по отношению к доллару (1,20 долл. к 1 евро в январе 2006 г.). Исходя из экономического потенциала стран — участниц ЕС — на них приходится около 15% мирового ВВП (США — около 20%), приблизительно 20% мирового экспорта (на США — 16%), можно предположить, что курс евро к доллару в ближайшей перспективе будет колебаться в направлении повышательной динамики евро, а именно 1 евро : 1,2—1,3 долл. При этом следует учитывать, что США в краткосрочной перспективе заинтересованы в некотором ослаблении доллара по отношению к другим сильным валютам, поскольку такая динамика будет способствовать сокращению «двойного дефицита» США, усилению внешнеэкономической экспансии американских корпораций. Что касается долгосрочных перспектив, вряд ли следует ожидать серьезного изменения соотношений международных финансово-экономических позиций в плане «обрушения» доллара. Доллар и евро, скорее, будут мирно сосуществовать, поддерживая глобальную финансово-валютную систему, в которой каждый из них играет выдающуюся роль и не может существовать один без другого.

Контрольные вопросы

1. Какие этапы необходимо выделить в становлении Европейской валютной системы и переходе к евро? Как происходило развитие ЕВС? Какова роль ЭКЮ в этой системе?

2. Какие финансовые институты были созданы в ЕЭС—ЕС в целях формирования единой валютной системы и перехода к евро? Какова роль в этом процессе Европейского валютного института и Европейского центрального банка (ЕЦБ)? Их структура и особенности деятельности. Другие финансовые и кредитные институты.

3. Значение Маастрихтских соглашений в продвижении к созданию единой валютно-денежной системы.

4. Какие критерии были выдвинуты для стран, намеревающихся а и участницами перехода на евро?

5. Почему ряд стран — членов ЕС отказались перейти на евро?

6. Будет ли евро теснить американский доллар?

Темы рефератов

1. Этапы становления Европейской валютной системы.
2. Трудный путь перехода стран ЕС на евро и международное экономическое значение этого события.
3. Анализ причин отказа Великобритании, Норвегии и Дании от перехода на евро.
4. Возможности создания единой денежной единицы (типа евро) в системе СНГ и перспективы перехода России к полному конвертируемому рублю.

ГЛАВА 21

Мировой рынок ценных бумаг: фондовые и валютные биржи

21.1. Мировой рынок ценных бумаг как часть валютного рынка

Понятие рынка ценных бумаг. Отметим прежде всего, что валютным рынком — это самый крупный по величине финансовый рынок мира. Он играет ключевую роль в обеспечении взаимодействия различных инструментариюв (составляющих) мировых финансовых рынков. Стержнем валютного и в целом финансовых рынков является рынок ценных бумаг. Мировой рынок ценных бумаг — это механизм, позволяющий совершать сделки между владельцами денежных средств и их потребителями. На этом рынке ведется торговля краткосрочными ценными бумагами (это денежный рынок) и долгосрочными ценными бумагами, например в формах облигаций и акций.

Для мировой экономики свойствен главным образом рынок кэпиталов. Мировой кредитный рынок действует в тесной взаимосвязи с мировым фондовым рынком, что связано с движением долгосрочных капиталов. Долгосрочные банковские кредиты (до 10 лет), которые предоставляются зарубежным странам, — это и есть одна из форм движения долгосрочных капиталов, как ссуда в долларах, или в другой валюте, или в других валютах, в зависимости от рынков и операции. Но последние далеко не исчерпывающие формы международного кредита. Еще одним важным средством мобилизации денежных средств является выпуск ценных бумаг. С их помощью приобретать денежные средства непосредственно от инвесторов независимо от того, идет ли речь о гигантских ТНК или скромном служащем, приобретающем часть своего заработка в ценные бумаги¹.

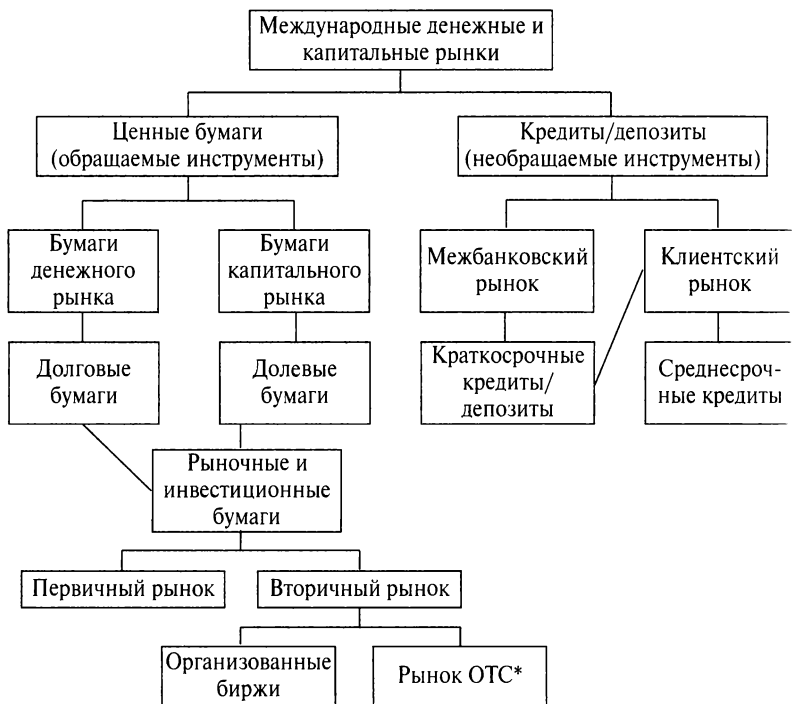
¹ См.: Schryer R. A Simple Effective Method to Collect Your Money // Oppontm World. Sept. 2000. P. 67.

Классификация денежных (валютных) рынков и рынков капитала. (специфика денежного рынка заключается в том, что здесь осуществляются краткосрочные операции от 1 до 365 дней; на рынках *капитала* — сроком более 1 года. Различают рынки обращаемых и необрачаемых инструментов. *Обрачаемые активы* — это долговые бумаги (векселя, ноты, облигации) и долевые бумаги (титулы собственности, или акции).

Бумаги, которые выпускаются эмитентом, размещаются на *первичном рынке*, после чего они обращаются на *вторичном рынке (биржах)*. На фондовых биржах торговля осуществляется первоклассными обыкновенными акциями и конвертируемыми облигациями, которые входят в *листинг (допуск к торгам)*. Например, в листинг Нью-Йоркской фондовой биржи (New York Stock Exchange) включены более 2200 обыкновенных привилегированных акций и 950 облигаций, конвертируемых в акции. На электронном рынке (over the counter — «через прилавок») до последнего времени котировались акции сравнительно небольших компаний, корпоративные облигации и привилегированные акции, казначейские и муниципальные бумаги, различные инструменты денежного рынка, включая дисконтные, процентные бумаги, межбанковские кредиты и депозиты, инструменты *ИВ* инвалютного рынка (спот, форвард, опционы и свопы). Ныне электронный рынок стремительно развивается, привлекая крупные корпорации. *Рынок необрачаемых кредитов (депозитов)* классифицируется на *межбанковский* и *клиентский*. Помимо этого международные денежные рынки и рынки капитала классифицируются в зависимости от валюты, посредством которой осуществляется сделка и устанавливается место регистрации сделки (*принцип «резидентности»*) между сторонами. Соответственно тремя рынками выступают: 1) внутренний валютный рынок, 2) иностранные рынки — «офшорный» {англ. off shore — вдали от берега), «оншорный» (англ. on shore — «на берегу») рынок, 3) финансовые рынки. На рис. 21.1 представлены состав и строение международных рынков.

Ценные бумаги. Ценные бумаги — это юридические документы (титулы собственности), которые удостоверяют право их владельца на доход или имущество.

Они определяют взаимоотношения между эмитентом (лицом, выпустившим ценные бумаги) и владельцами этих бумаг, предусматривающими, как правило, выплату дохода в виде дивидендов или процентов, а также возможность передачи денежных и иных прав, мытекающих из этих документов, другим лицам. Основными фондовыми ценными бумагами, которые служат для привлечения заемных



* ОТС — оптовый рынок (over the counter — «через прилавок»).

Рис. 2L1. Классификация и структура международных денежных рынков и рынков капитала

средств, выступают в настоящее время также *еврооблигации, евроакции и евровекселя*.

По характеру права владения выделяют следующие виды ценных бумаг:

- ценные бумаги на предъявителя, для реализации и подтверждения прав владельца которых достаточно предъявления ценной бумаги; к ним относятся акции и облигации на предъявителя, предъявительские чеки и входные свидетельства, простые складские свидетельства (варранты), коносамент (документ, подтверждающим прием грузов к перевозке) на предъявителя и др.;

- именные ценные бумаги, права держателей которых подтверждаются на основе имени владельца, внесенного в текст ценной бумаги и в записи в соответствующей книге регистрации ценных бумаг или на основе электронной регистрации, которую в соответствии с требованиями

ниями законодательства обязан вести эмитент; среди именных ценных бумаг следует выделить прежде всего именные акции, облигации и сертификаты;

- ордерные ценные бумаги, права держателей которых подтверждаются предъявителем ценных бумаг и наличием соответствующих передаточных записей с подписями и печатями на этих бумагах; важнейшее место среди них занимают векселя.

По характеру операций и сделок, а также в зависимости от целей выпуска различают следующие виды ценных бумаг:

- фондовые — акции и облигации, имеющие хождение на фондовой бирже;

- коммерческие бумаги, обслуживающие процесс товарооборота и определенные имущественные сделки, — векселя, чеки, коносаменты, складские и залоговые свидетельства, закладные.

Фондовые ценные бумаги подразделяются на *основные*, в которых указывается имущественное право или требование владельца, и *вспомогательные*, содержащие дополнительное право, требование, условие, как правило связанные с получением дохода (дивиденда, процента). К вспомогательным ценным бумагам относятся купоны, дающие право периодически получать доход, и талоны, дающие право на получение купона. Купоны выдаются на предъявителя, даже если основная ценная бумага (акция или облигация) — именная. Вспомогательные ценные бумаги, отделенные от основных, могут стать самостоятельными ценными бумагами и иметь хождение на внебиржевом рынке, т.е. они не могут обращаться на фондовой бирже.

На фондовой бирже обращаются *две категории ценных бумаг:*

- облигации — долговые ценные бумаги обычно с твердофиксированной процентной ставкой и обязательством возврата капитальной суммы долга к определенной дате в будущем;

- акции — ценные бумаги, представляющие непосредственно долю их владельца в акционерном капитале.

Ценные бумаги выпускаются юридическими лицами: государственными и коммерческими организациями. Покупателями ценных бумаг могут быть юридические и физические лица. Цель эмиссии (выпуска) фондовых ценных бумаг заключается в централизации и аккумуляции денежных средств для увеличения капитала эмитента (юридическое лицо, выпускающее ценные бумаги) и финансирования его деятельности. Государство выпускает ценные бумаги также для покрытия бюджетного дефицита.

Ценные бумаги являются финансовыми активами, которые легко продаются и покупаются на рынке. Наиболее распространенными

ценными бумагами для привлечения заемных средств, предназначенных в основном для финансирования инвестиций, являются преимущественно облигации, выпускаемые правительствами и компаниями и предполагающие обратные платежи (погашение долга и выплата процента). Этот сектор превратился в крупнейший финансовый рынок мира, тем более что особенно широко использует облигации государство как средство для получения займов. Менеджеры крупных промышленных корпораций тщательно отслеживают движение ценных бумаг, учитывая их курсы в текущей политике¹.

Облигации — это разновидность ценных бумаг с твердым процентом, которые выпускают государство или фирмы в качестве долгового обязательства. Это форма кредита с минимальным риском. Облигации продаются и покупаются на бирже по рыночным ценам. Они могут выпускаться на срок до 10 лет (краткосрочные) и выше 10 лет (долгосрочные).

Облигации обычно подразделяют на *иностранные облигации* и *еврооблигации*. Первые продаются вне страны заемщика, но выражаются в ее валюте, причем и национальные облигации, номинированные в иностранной валюте, относятся к иностранным облигациям. Вторые поставляются на рынок синдикатом банков из разных стран и размещаются в странах с другой валютой.

Распространенными ценными бумагами, продающимися на международных рынках, являются *еврооблигации*. Главное преимущество еврооблигаций перед традиционными иностранными облигациями — возможность их размещения на рынках нескольких стран, и они в меньшей степени подвержены государственному регулированию. Эти облигации не обязательно должны продаваться в Европе, но их основной рынок находится в Лондоне. Еврооблигации не имеют национальных границ и реализуются одновременно в нескольких финансовых центрах при посредничестве международных синдикатов страхователей. Их номинал устанавливается в валюте другой страны, в том числе в евродолларах и евроиенах. В настоящее время все облигации, выпускаемые на рынках евровалют, называются еврооблигациями.

Рынок еврооблигаций представляет собой систему устойчивых отношений по долговым обязательствам в евровалютах, оформляемых в виде долговых обязательств, где фиксируются данные о сумме долга, условиях и сроках его погашения, порядок получения процентов. Он очень привлекателен и доступен для иностранных вкладчиков. Главными преимуществами являются отсутствие жесткого контроля со стороны государства, долгосрочный характер ссуды (10—15 лет) и возможность по-

¹ См.: Engler C. Managerial Accounting. Irwin Homewood, Boston, 1989. P. 392—394

мучить средства одновременно в нескольких странах. В отличие от еврокредитов, еврооблигации не дают возможности их владельцу оказывать воздействие на денежную политику заемщика, т.е. соблюдается выполнение требований МВФ. Поэтому на рынок еврооблигаций допускаются «аемщики с высоким рейтингом кредитоспособности. Процентная ставка по эмиссии облигаций может быть фиксированной или плавающей.

Облигации выпускают и местные органы власти в целях финансирования объектов социальной инфраструктуры, городского хозяйства и прочих муниципальных программ. Эти облигации называют муниципальными. Выгодность такого рода ценных бумаг для инвесторов — наличие налоговых льгот. Причем в развитых странах с федеральным устройством они составляют значительную долю фондового рынка. Для США это примерно 25% общего объема государственных и муниципальных ценных бумаг, а для Германии — более половины.

Рынок еврооблигаций почти свободен от налогообложения, он более гибкий, хотя и предусматривает строгий порядок: эмитент, осуществляющий выпуск еврооблигационного займа, должен пройти проверку ведущих европейских рейтинговых агентств на кредитоспособность. Выпуск, гарантирование и размещение обязательств на этом рынке обычно осуществляются группой банков нескольких стран. Тем не менее рынок еврооблигаций все еще уступает рынку облигаций США, хотя превосходит рынок облигаций Японии. Положение быстро изменяется с введением единой европейской валюты, что позволяет сделать ценные бумаги различных стран более сопоставимыми, при этом исчезает риск, связанный с колебаниями курсов обмена валют. Формируется общеевропейский рынок ценных бумаг, и каждый европеец уже может приобретать акции, выпущенные в любой стране ЕС. Это ведет к развитию унификации прежде всего государственных облигаций, и постепенно они становятся более доступными.

Корпоративные облигации. Облигации выпускаются также крупными компаниями для привлечения дополнительного капитала в целях расширения или модернизации производства. Эти так называемые корпоративные облигации как ценные бумаги обеспечены имуществом предприятия. Только крупные и известные фирмы могут рассчитывать на доверие со стороны населения. Прежде чем выйти на рынок облигаций, компании необходимо получить от специализированного агентства заключение о своей кредитоспособности. От этой оценки швисят судьба облигаций и ставка процентов по ним. С целью сделать получение облигационного займа привлекательным для инвесторов корпоративные облигации выпускаются с различными свойствами:

- индексированные облигации;

- облигации с правом участия в прибыли;
- конвертируемые в другие ценные бумаги, в первую очередь в акции;
- возвратные облигации (выкупаемые до окончания срока займи),
- облигации с плавающим процентом и др.¹

Широкий выбор, предоставляемый клиенту, позволяет крупным компаниям, выпускающим облигации, достаточно целенаправленно осуществлять стратегическое планирование в своей деятельности, сохранять общую устойчивую среду в сфере их деятельности.

Основными центрами торговли иностранными облигациями являются Нью-Йорк, Цюрих, Токио, Лондон, Амстердам, Франкфурт-и; Майне.

Эмиссия фондовых ценных бумаг отличается массовым характером с указанием их количества, номинальной цены каждой ценной бумаги (акции, облигации) и суммы, на которую они выпускаются. Ценные бумаги одного выпуска тождественны друг другу и представляют определенную долю в капитале, имуществе или облигационном фонде. Выпуск фондовых ценных бумаг подлежит обязательной регистрации в соответствующем государственном органе, где каждому выпуску ценной бумаги присваивается код.

В странах, в которых фондовые биржи действуют столетиями и параллельно с момента возникновения бирж вырабатывались правовые нормы для эмитентов и вкладчиков, существуют строгие законы, контролирующие выпуск и продажу ценных бумаг. Необходимое законодательного регулирования выпуска, первичного размещения и перепродажи ценных бумаг была подтверждена произошедшими биржевыми кризисами, в частности крупнейшим мировым биржевым кризисом 1929—1933 гг. Его следствием стало принятие во многих странах законов, регулирующих выпуск и обращение ценных бумаг. В США процедура выпуска регламентируется Законом о ценных бумагах от 1933 г. Компания-эмитент обязана предоставить все сведения о своей деятельности и предстоящем выпуске акций или облигаций: текущее состояние дел, перспективы получения доходов, сведения о сделках последних лет, описание предыдущих выпусков ценных бумаг и прочую информацию. Специальные федеральные (государственные) органы проверяют эти данные, и, если они полные и достоверные, решают выпуск новых акций или облигаций. Данные о выпуске вводятся в специальные таблицы и печатаются в проспекте.

Проспекты распространяются в течение определенного срока, установленного законодательством (в США — 40 дней). Для старых, \ \ \

¹ См.: Ревинский И.А. Международная экономика и мировые рынки. С. 289.

/южных компаний существует укороченная и упрощенная форма проспекта. В период распространения проспекта законом запрещено сообщать предполагаемым вкладчикам дополнительную информацию о конкурирующем выпуске. Реклама выпуска может быть помещена только в определенных местах и содержать строго определенные сведения: название выпуска, цену, размер, имена и координаты агентов-распространителей (дилеров).

Эмитент заключает договор с дилером на распространение нового выпуска ценных бумаг по принципу взаимовыгодных условий. Дилер, распространяющий новый выпуск, должен выдавать проспект каждому, кто покупает ценные бумаги или просто интересуется выпуском. Для больших выпусков ценных бумаг имеется следующая международная практика. Компания с хорошей репутацией обычно обслуживается инвестиционным банком, который берет на себя обязанность по распространению ценных бумаг и сам нанимает дилеров. При этом инвестиционный банк берет на себя риск потерь от нераспространенных бумаг, равно как и право на прибыль от продаж по высокой цене. Такие обязательства банка или другого представителя финансовой системы именуется термином «подписчик—компания». Обычно поиск подписчика — дело сложное, а при его появлении связь «подписчик-компания» продолжается длительное время. Это обусловлено тем, что появляется возможность выпуска и распространения новых акций и облигаций с целью расширения предприятия, а также тем обстоятельством, что часть ценных бумаг эмитента может быть приобретена самим банком. Такое приобретение продиктовано как наличием остатков нереализованных бумаг, так и высокой доходностью бизнеса, долевым участником которого банк решает стать.

21.2. Биржа

Понятие биржи. Исторически биржа рассматривалась как классический институт экономики, формирующий рынок товаров. Она имеет юридическую, организационную и экономическую основы деятельности. Биржа — это юридическое лицо, обладающее обособленным имуществом, несущее правовую ответственность, наделенное соответствующими правами на определенные действия и требования.

С точки зрения организации своей деятельности биржа представляет собой сообщество членов биржи — ее организаторов, имеющих соответствующим образом оборудованное «торговое место», предоставляемое в распоряжение членов биржи.

С точки зрения экономической это действующий в соответствии с законом и иными нормативными актами и собственными правилами оптовый рынок, на котором совершается торговля товарами, ценными бумагами, валютой и т.д. по ценам на базе спроса и предложения.

Эволюция валютных и фондовых бирж: исторический аспект. Первые биржи, предшественники современных национальных бирж, появились на рубеже XV—XVI вв. Это были товарные биржи, сразу и с ними возникли фондовые, затем валютные, фьючерсные и опционные. Старейшей биржей из сохранившихся до настоящего времени считается Амстердамская биржа, которая была организована в 1611 г. Вплоть до 1913 г. Амстердамская биржа была универсальной биржей осуществлявшей торговлю различными товарами. В дальнейшем биржа превратилась в специализированную фондовую биржу, торговля из которой ведется только ценными бумагами.

В Великобритании биржевой рынок начал активно формироваться столетие спустя — в 1773 г., несколько раньше во Франции, а в США; в России — в 1900 г. Биржевой рынок в Японии начал развиваться намного позднее, чем в Европе; в частности, фондовый рынок в современном его значении возник в Японии лишь после Второй мировой войны. Но уже к концу XX столетия японский биржевой рынок уверенно входит в тройку крупнейших рынков наряду с США и Великобританией.

Особенности валютных бирж. Развитие валютных бирж по сравнению с другими их видами имело ряд существенных особенностей. В первую очередь это связано с тем, что до перехода на Голландскую валютную систему в 1922 г. между странами мира не существовало устойчивых и формализованных валютных отношений. Несмотря на то что английский фунт имел золотое содержание еще с 1816 г., доллар США с 1837 г., а немецкая марка — с 1875 г., золото оставалось единственным общепризнанным платежным средством (за редким исключением) и в 1922 г. Прямые валютные курсы между валютами не рассчитывались, устанавливались паритеты в соответствии с золотым содержанием валют. Таким образом, биржевым товаром выступали не валюты, а золотые монеты (при расчетах любые золотые монеты взвешивались на весах). С 1922 г. начался активный процесс юридической и во многом фактической демонетизации золота — от перехода к золотодевизному стандарту, а после 1971 г., в частности в связи с принятием Ямайской валютной системы в 1976 г., к официальной демонетизации золота.

Возрастание роли валютных бирж. По мере демонетизации золота роль валютных бирж неуклонно возрастала. Однако коренной прорыв

м начале 1980-х гг. в области персональных ЭВМ на фоне плавающих валютных курсов подвел черту в развитии валютных бирж, уступив место внебиржевым электронным системам. В настоящее время биржевая деятельность претерпевает существенные изменения. Уже несколько десятилетий национальные биржи развитых стран находятся под сильным воздействием таких факторов формирования международных экономических отношений, как интернационализация, интеграция и, соответственно, ускоренное движение капитала. Кроме того, практически полная отмена ограничений на перемещение капитала в последние два десятилетия в развитых странах, а также переход к режиму плавающих валютных курсов и приобретение национальными валютами (американский доллар, японская иена, немецкая марка) статуса свободно используемых или свободно конвертируемых (СКВ) создали объективные предпосылки для перехода наиболее крупных национальных бирж в разряд международных.

Операции на бирже. Биржевые операции заключаются путем сделок в ходе торгов между продавцами и покупателями.

Биржевая сделка — это соглашение о взаимной передаче прав и обязанностей в отношении биржевого товара, допущенного к обращению на бирже, находящее отражение в биржевом договоре (контракте), заключенном участниками биржевой торговли в ходе биржевых торгов.

Определение биржевой деятельности. В основе любой биржевой деятельности лежит биржевая торговля, которая организуется ее постоянными участниками для облегчения самого процесса торговли, для выработки ее более эффективного механизма, а впоследствии для защиты интересов как продавцов, так и покупателей от неблагоприятных изменений цен. Таким образом, биржевая деятельность с позиции ее участников представляет собой самостоятельную форму коммерческой деятельности в целях получения прибыли.

Свойства биржевой деятельности. Основные черты и свойства биржевой деятельности связаны с характером ее проявления. Прежде всего биржевая деятельность:

- концентрируется в местах производства и потребления товаров, а также крупных финансовых центрах;
- ведется по специфическим видам базисных активов, крупными партиями или в больших объемах;
- проводится регулярно;
- отличается гласностью и открытостью торгов;
- характеризуется свободным ценообразованием;
- ведется биржевыми посредниками.

Функции биржи. Биржа выполняет следующие основные функции

- выявление и регулирование рыночных цен;
- гарантирование выполнения сделок;
- всесторонняя организация биржевых торгов;
- разработка и стандартизация биржевых контрактов;
- информационная деятельность.

Каждая биржа самостоятельно определяет регламент проведения и заключения биржевых операций. Кроме того, она разрабатывает специальные правила, регулирующие отношения между контрагентами по поводу:

- подготовки сделки;
- непосредственного совершения сделки;
- оформления заключенной сделки;
- ее исполнения;
- расчетов по сделкам.

Этапы биржевой сделки. В любой биржевой сделке можно выделить три этапа: первый этап — оформление и регистрация заявок; второй — введение заявок в биржевой торг и их исполнение при заключении сделок; третий этап — регистрация биржевой сделки на бирже, и расчеты по сделкам.

Брокеры и дилеры. В мировой биржевой практике существуют два вида агентов — брокеры и дилеры. Брокеры — это финансовые посредники, работающие на биржевом рынке по договору комиссии т.е. выполняющие поручения клиента от его имени за фиксированный комиссионное вознаграждение. Дилеры — это финансовые посредники, осуществляющие финансовые операции исключительно на свое имя и за свой счет на основе договора поручения.

Виды бирж. По мере экономического развития и усложнении видов и форм хозяйственной деятельности, торговых, денежно-кредитных (финансовых) операций биржи своеобразным образом развивались через «разделение» — происходила определенная специализация сфер их деятельности. В результате стали формироваться специализированные фондовые и валютные биржи, биржи фьючерсов, опционов и т.д.

21.3. Фондовый рынок и фондовая биржа

Понятие фондовой биржи. Фондовая биржа (нем. *Börse* от лат. *bursa* кошелек, англ. *exchange*) — это свободный рынок акций, облигаций и других ценных бумаг (фондов). На фондовом рынке владельцы и

ных бумаг совершают при помощи членов биржи (играющих роль посредников) сделки купли-продажи.

Биржи, как правило, имеют акционерный характер, что определяет их деятельность исторически сложившимися традициями использования этой разновидности предпринимательства, степенью рассредоточения собственности на ценные бумаги, значением акций и облигаций как объекта размещения денежных средств.

Члены биржи. Членами биржи (собственниками, владельцами и т.д.) могут быть индивидуальные торговцы ценными бумагами, а также банки, иные кредитные учреждения.

Правила ведения биржевых операций. Деятельность фондовых бирж регулируется законом страны и иными нормативными актами. В соответствии с ними Правление биржи устанавливает правила, регулирующие саму возможность компаний (ценные бумаги которых допускают на биржу) участвовать в ее деятельности. Биржа должна выполнить определенные требования-критерии в отношении объемов продажи ценных бумаг, размеров получаемой прибыли, рыночной стоимости акций и т.д.

Фондовые биржи были призваны заменить громоздкую, затратную и неэффективную иерархически построенную вертикальную систему отраслевого перераспределения финансовых ресурсов. Объектом биржевой торговли выступают различные виды ценных бумаг, появившиеся в ходе секьютеризации, т.е. в процессе оформления кредитно-финансовых отношений с ценными бумагами.

Фондовая биржа выступает одним из главных регуляторов финансового рынка. Основная роль биржи заключается в обслуживании движения финансовых и ссудных капиталов: накапливая и концентрируя эти капиталы, с одной стороны, кредитуя и финансируя государства и различные хозяйственные структуры — с другой. Роль фондовой биржи в экономике страны определяется прежде всего уровнем «зрелости» торгово-экономических и финансовых отношений на базе капиталистического рынка, степенью развития рынка ценных бумаг в целом.

Функции фондовых бирж. К основным функциям фондовой биржи относятся следующие:

- мобилизация и концентрация свободных денежных капиталов и накоплений посредством продажи ценных бумаг;
- кредитование и финансирование государства и иных хозяйственных организаций посредством покупки их ценных бумаг;
- обеспечение высокого уровня ликвидности вложений в ценные бумаги.

Фондовая биржа позволяет обеспечить концентрацию спроса и предложения ценных бумаг, их сбалансированность на основе биржевого ценообразования, что реально отражает уровень эффективного функционирования акционерного капитала.

Биржевой аукцион. Первый этап биржевой сделки — это заявка. После соответствующего оформления (заполнения) заявки вносятся в систему биржевой торговли. В зависимости от типа биржи (открытая, закрытая), а также состояния рынка торгуемого актива, в первую очередь его ликвидности, существуют различные формы проведения биржевого аукциона или торга. При небольшом объеме спроса ими предлагаются торговля проводится в форме простого аукциона. Различают три вида простого аукциона:

- английский;
- голландский;
- заочный.

В современной международной практике состояние валютного рынка и рынка ценных бумаг характеризуется высокой ликвидностью. Это предопределяет выбор формы двойного аукциона¹. Существуют две формы двойных аукционов:

- онкольный;
- непрерывный.

При онкольном аукционе уполномоченный биржи концентрирует заявки на покупку и продажу, а затем устанавливает цену, максимизирующую биржевой оборот. Таким образом устанавливается клиринговая цена, по которой продавцы и покупатели заключают сделки. Через некоторое время, по мере очередного поступления достаточного количества заявок, уполномоченный биржи снова устанавливает цену, максимизирующую биржевой оборот. В результате каждый «залп» очищает рынок от наибольшего количества заказов; крупнейшие из таких «залповых рынков — биржи Австрии, Бельгии и Германии, что свидетельствует о наличии постоянного спроса и предложения на торгуемый актив, о ликвидности рынка и позволяет перейти к непрерывному аукциону.

Сделки на фондовых биржах. Под биржевыми операциями, или биржевыми сделками с ценными бумагами, понимают торговые операции, направленные на установление, прекращение или изменение прав и обязанностей участников операций в отношении ценных бумаг, купленных к котировке и обращению, заключенные в биржевом помещении в установленные часы работы биржи. Под формулировкой

¹ См.: Биржевая деятельность / Под ред. А.Г. Грязновой, Р.В. Корнеевой, В.М. Липина. М., 1996.

а отношении ценных бумаг, допущенных к котировке и обращению, понимается процедура листинга — включение в список торгуемых ценных бумаг. Всякой компании необходимо внести в лист (список) соответствующей биржи свои ценные бумаги, что является обязательной предпосылкой для допуска к торговле.

Таким образом, *листинг* — это система поддержки рынка, которая создает благоприятные условия для организованного рынка, позволяет выявить наиболее надежные и качественные ценные бумаги и способствует повышению их ликвидности. Самыми жесткими требованиями к листингу считаются требования Нью-Йоркской фондовой биржи. Чтобы быть допущенной к котировке на ней, компания должна удовлетворять следующим требованиям:

- иметь прибыль до выплаты налогов за последний год не менее 2,5 млн долл.;
- иметь прибыль за 2 предыдущих года не менее 2 млн долл.;
- иметь в собственности чистую стоимость материальных активов не менее 18 млн долл.;
- обладать количеством акций в публичном владении не менее чем на 1,1 млн долл.;
- контролировать пакет акций стоимостью не менее чем на 18 млн долл.;
- обладать минимальным числом акционеров, владеющих 100 акциями и более, — не менее 2000;
- среднемесячный объем торговли акциями данного эмитента должен составлять не менее 100 тыс. долл, в течение последних 6 месяцев.

Эти требования на деле означают, что лишь небольшое число крупнейших корпораций может соответствовать таким высоким требованиям. Объектом биржевых отношений с ценными бумагами могут быть: а) акции; б) облигации (государственные, муниципальные, корпоративные); в) векселя (государственные, муниципальные, корпоративные); г) депозитные сертификаты; д) американские депозитарные расписки; е) производные ценные бумаги (фьючерсы и опционы на ценные бумаги); ж) варранты.

Фьючерсные сделки. Фьючерсные сделки {англ, futures transactions — будущие дела, сделки} — это операции на товарной и фондовой биржах, при которых акция должна быть передана, а деньги уплачены в обусловленный срок, обычно в течение месяца.

Фьючерсные сделки представляют собой важный инструмент решения проблемы неопределенности цен. На Западе существуют организованные рынки будущих поставок многих товаров и ценностей, таких, как пшеница, кукуруза, прочие зерновые, кофе, сахар,

мед, мазут, фанера, денежные средства, казначейские билеты, немоторные виды облигаций и др. Цены на них подвержены значительным колебаниям. Поэтому образовались особые фьючерсные рынки позволяющие заинтересованным лицам и организациям снизить, уровень риска, связанного с неопределенностью будущих пролильных и покупных цен.

На фьючерсном рынке заранее объявляется цена на поставку п.т пример, пшеницы в будущем (в период до 1,5 года). Стандартный контракт (договор) на поставку пшеницы определяет ее количество и дату будущей поставки. За небольшим исключением, обязательств фьючерсных сделок выполняются путем уплаты или получения ратницы в цене, а не через поставки реального товара.

Под биржевыми операциями, или биржевыми сделками с валютными ценностями, понимают торговые сделки купли-продажи торгуемых и.» бирже валют, заключенные в биржевом помещении в установлен мы часы работы биржи. Биржевые валютные операции, как и операции » ценными бумагами, делятся на кассовые и срочные. В отличие от к;к совых операций с ценными бумагами, расчеты по которым осуществ ляются в срок иногда до 7 дней, кассовые валютные операции имени строго определенное число дней. Расчеты по ним осуществляются п течение 2 дней со дня их заключения.*

Теоретически используются три вида кассовых сделок:

- «сегодня» — валютирование (расчеты) в день заключения сделки
- «завтра» — валютирование на следующий день со дня заклюя ния сделки;
- «спот» — валютирование на второй день со дня заключения сделки

Однако в мировой практике расчеты по кассовым биржевым ил лютным сделкам принято осуществлять исключительно на условии «спот».

Вторым видом валютных сделок является срочная, или форвардная сделка. Необходимость таких сделок вызывается стремлением ее уча стников заблаговременно установить курс, по которому будут прои» ходить расчеты по валютным сделкам в будущем. Сущность форвард ной валютной сделки заключается в том, что продавец берет на еч... обязательство через определенный срок (в пределах одного года) и» редать покупателю валюту, а покупатель обязуется принять ее и он л.1 тить в соответствии с условиями сделки.

В основе срочного (форвардного) курса лежит курс кассовых ел» лок, сложившийся на момент заключения форвардной сделки, а ни же надбавки (репорт, ажио) или скидки (депорт, дизажио). Размер р» порта или депорта зависит не только от объема форвардных сде.'им

мо и от разницы в процентных ставках по отдельным валютам. Эти надбавки и скидки именуется ставками «своп». Курс по срочной сделке определяется как соотношение спроса и предложения на валютном рынке в момент заключения сделки, разницей в процентных ставках по отдельным валютам.

Форвардный курс рассчитывается по следующей формуле:

Курс «спот» (1 + 96 ставки по депозитам у ведущих
национальных банков в СКВ)

$$\text{Форвардный курс} = \frac{\text{Курс «спот» (1 + 96 ставки по депозитам у ведущих национальных банков в СКВ)}}{(1 + \text{уровень \% ставки ЛИБОР})}$$

При расчете форвардного курса на основе информации из различного рода бюллетеней следует прибавлять репорт или вычитать депорт из кассового курса.

Опцион — договор купли-продажи какого-то актива, в соответствии с которым покупатель опциона приобретает право (не обязательство) купить или продать этот актив до или на установленную дату в будущем по цене, согласованной в момент заключения сделки, с уплатой за это право определенной суммы денег, называемой премией. Продавец опциона обязан исполнить свои конкретные обязательства, если покупатель (держатель) опциона решает его исполнить. Покупатель имеет право исполнить опцион, т.е. купить или продать актив, только по цене, которая зафиксирована в контракте. Премия (цена опциона) всегда уплачивается покупателем продавцу.

Типы опциона. С точки зрения сроков исполнения опцион подразделяется на два типа:

- американский; он может быть исполнен в любой день срока истечения контракта;
- европейский; этот тип может быть исполнен исключительно в день истечения контракта.

Виды опционов. Выделяют обычно следующие виды опционов:

- «колл» (на покупку) — дает право его держателю купить актив;
- «пут» (на продажу) — дает право его держателю продать актив.

Типовая разновидность рынка опционов. С точки зрения формальной существует как биржевой, так и внебиржевой рынок опционов; внебиржевой рынок в последние несколько десятилетий, по мере развития биржевого рынка, существенно сократился. Биржевая техника торговли опционами во многом схожа с фьючерсной торговлей. Как и фьючерсные контракты, опционы являются стандартизированными контрактами, и единственной переменной также является цена. Границы спреда (разница между ценами покупки и продажи) устанавливаются самими биржами в зависимости от цен опционов. Такая сис-

тема организации торгов обеспечивает высокую ликвидность ком-трактов, так как в любое время их можно купить или продать по опре-деленной цене.

Фондовый рынок. Ссудный капитал аккумулируется, прежде все-го на фондовых рынках (национальных, региональных и мировых). Он отличается, например, от банковских кредитов тем, что денежные ре-сурсы привлекаются посредством выпуска ценных бумаг (различно-го типа и сроков использования). В свою очередь, этот рынок подразде-ляется на рынки облигационных займов, коммерческих векселей, акции и иных ценных бумаг. В результате переноса одной формы заимствова-ния на другую происходит своеобразная трансформация механизмов ссудных операций. Во всех развитых странах мира этот рынок имеет ус-тойчивые институты и динамично развивается, осуществляя мно-гочисленные операции по регулированию движения капитала.

Типы специалистов на бирже. Согласно правилам биржи существу-ют четыре типа специалистов:

- регулярные;
- вспомогательные — они могут брать на себя исполнение функ-ций регулярных в их отсутствие;
- ассоциированные — они оказывают помощь регулярным, но все их действия возможны только в присутствии регулярного или вспомогательного специалиста;
- временные — эти специалисты назначаются администрацией биржи при возникновении чрезвычайной ситуации или когда этот требует возросший объем операций.

На специалиста биржи возложены следующие функции:

- выполнение лимитированных заявок, которые ему передают дру-гие члены биржи, если текущая рыночная цена заметно отличается от цены указанной в приказах. Исполняя эти заявки от имени других члено-в биржи, когда рыночная цена совпадает с ценой заявки, специалист дает им возможность последним заниматься исполнением других приказов;
- осуществление деятельности в качестве дилера или принципала за собственный счет. Специалист должен, насколько это возможно поддерживать рынок акций, за которые он несет ответственность. В случае возникновения временной диспропорции между спросом и предложением специалист обязан покупать или продавать «бумаги» за собственный счет, чтобы не допустить резкого изменения психики и придать рынку «глубину». Тем самым специалист обеспечивает иргументальность и непрерывность динамики курса акций и увеличи-вает ликвидность рынка.

Другие действующие участники (члены) биржи:

• *брокеры торгового зала*, или «двухдолларовые» брокеры. Они выполняют поручения коммиссионных брокеров, если те не успевают исполнить заказы;

• *зарегистрированные трейдеры*. По сути это те же дилеры, но, в отличие от специалистов, они не отвечают за результаты движения акций. Эти члены биржи имеют право совершать операции с любыми ценными бумагами от своего имени и за собственный счет, однако исполнение поручений клиентов им запрещено.

Заявки. На биржах существует несколько видов заявок на покупку-продажу ценных бумаг:

- рыночные/лимитированные;
- стоп-приказы;
- дневные/открытые (без указания срока).

В заявках могут оговариваться специальные условия их исполнения: «Исполнить по цене открытия», «Исполнить немедленно» или «Отменить» и др.

Процедура исполнения заявок на НФБ следующая: клиенты компаний по ценным бумагам, как правило, дают поручения «зарегистрированным представителям» по телефону. Условия заявки заносятся на карточку, с которой технический сотрудник фирмы вводит все необходимые данные в специальное устройство, которое по каналам связи передает приказ на НФБ. Приказ, разумеется, фиксируется, имея конкретные последствия в формах исполнения (или неисполнения, что случается крайне редко).

Все мелкие заявки (до 2000 акций) поступают из брокерских фирм непосредственно в компьютер специалиста (система Super DOT), который самостоятельно исполняет их. Время между подачей заявки клиентом своему брокеру и ее исполнением составляет от 30 секунд до 1 минуты. Обычно 15—20% всех заявок исполняется при открытии торгов. Все заявки, поступившие до начала торгов, сортируются, чтобы выявить общую картину спроса и предложения. Задача специалиста — на основе имеющихся лимитных заявок определить цену «бумаги» при открытии торгов. Все парные заявки удовлетворяются по единой цене — цене открытия торгов.

Крупные заявки, как правило, поступают из брокерских фирм на биржу к их представителям. Получив очередной приказ, брокер выполняет его, однако только у соответствующего торгового поста. Если «приказ рыночный», а рынок акций в данный момент достаточно актион, он будет исполнен в так называемой «биржевой толпе» (т.е. в данном случае брокер может проявить «позитивную инициативу»).

Более сложная ситуация возникает, когда брокеру поступает «лимитный приказ». В этом случае брокер доверяет исполнению заявки специалисту на комиссионных началах; специалист заносит эту заявку в свою так называемую «записную книжку».

Особенности. Рассмотренные механизмы торговли применяются обычно в случаях совершения сделок с относительно небольшими микетами акций. Когда речь идет о сделках с крупными блоками акции, они предварительно прорабатываются за пределами торгового зала фондовой биржи, но *обязательно* исполняются в торговом зале — «и» ключевое требование рынка. Другое требование того же рынка состоит в том, что сделки с крупными пакетами осуществляются по ценим, складывающимся в ходе обычного, так называемого непрерывном «двойного» аукциона. В то же время на действующие в настоящее время так называемые «блочные» сделки, т.е. сделки с крупными пакетами акций, приходится более половины оборота НФБ. Движение показателей этих последних принципиально определяет весь «климат» биржи

Другие сотрудники фондовой биржи. Помимо НФБ и АФБ в США действует целый ряд крупных фондовых бирж, имеющих исключительно важное значение на финансовом рынке не только США, но и в международной финансовой сфере.

Чикагская биржа опционов. Чикагская биржа опционов была создана в 1973 г. как дочерняя компания крупнейшей товарной биржи мира *Чикагской торговой палаты*. В первые годы торговля на бирже осуществлялась опционами на 16 видовых акций, причем выписывались только так называемые колл-опционы. В настоящее время ведется торговля опционами на 1400 видовых акций, в том числе на биржевые индексы, на люту, казначейские облигации и фьючерсные контракты. На Чикагском бирже опционов совершается 55% общего количества опционов в США, что иллюстрирует ее финансовую мощь.

26.4. Международные биржи

Международные фондовые биржи. Среди фондовых бирж, имеющих им» бальное значение по масштабу своих операций, выделяются следующим

- Нью-Йоркская фондовая биржа (New York Stock Exchange);
- Американская фондовая биржа (American Stock Exchange—ASI или AMEX);
- NASDAQ;
- Токийская фондовая биржа (Tokyo Stock Exchange);
- Лондонская фондовая биржа (London Stock Exchange);

- Немецкая биржа (Deutsche Boerse);
- Европейская биржа (Euronext);
- Франкфуртская фондовая биржа (Frankfurter Westpapierboerse);
- Парижская фондовая биржа (Paris Stock Exchange).

Особенности международных бирж. Отмечена следующая закономерность в странах, в которых функционируют международные биржи: общее количество национальных бирж значительно сократилось, а в некоторых из таких стран в результате объединительного процесса функционирует всего по одной бирже на каждый вид торгуемого товара.

Приобретение национальными валютами отдельных стран статуса свободно конвертируемой валюты (СКВ) и, соответственно, отмена необходимости жесткого контроля над валютными биржами со стороны государства (в отличие от других видов бирж) способствовали непрерывному сокращению перспектив в будущей биржевой торговле валютой, что подтверждается современными тенденциями мирового развития финансовой деятельности, отмечаемыми многими исследователями.

Знаменательно и то, что ни в одной стране с «ключевой», или «твердой», валютой нет специализированной валютной биржи. Валютный рынок носит характер исключительно межбанковского. Фьючерсные, опционные и другие срочные контракты на иностранную валюту распространены на соответствующих специализированных фьючерсных или опционных биржах. Поэтому в дальнейшем под международными валютными биржами в развитых странах, скорее всего, будут иметься в виду фьючерсные и опционные биржи. В настоящее время только в Германии по-прежнему функционирует высоко развитый биржевой валютный рынок. В начале XXI в. в мире существовало около 100 крупных бирж (кроме товарных), среди которых около 55 входили в список мировых рынков. Большинство из них было сосредоточено в США (13), затем в Японии (9) и Германии (9). Необходимо прежде всего выделить такие международные биржи, как:

- Чикагская биржа опционов (Chicago Board Options Exchange);
- Нью-Йоркская фьючерсная биржа (New York Futures Exchange);
- Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов и опционов (London International Financial Futures and Potions Exchange);
- Немецкая биржа срочных контрактов (Deutsche Termin Boerse);
- Парижская биржа опционов (Marche des potins negociables de Paris);
- Сингапурская международная валютная биржа (Singapore International Monetary Exchange).

Определение. Международные биржи представляют собой особый вид постоянно действующего оптового рынка, участниками которого

могут быть представители деловых кругов разных стран и на котором совершаются сделки купли-продажи на определенные товары, становящиеся объектами купли-продажи на этих рынках.

Особое значение имеет спекулятивный аспект деятельности международных бирж. Хотя он не так ярко выражен, как на внебиржевых электронных системах, например *Reuters*, *Dow Jones Telerate* или *Bloomberg*, тем не менее между деятельностью международных бирж и спекулятивными операциями существует прямая зависимость. Международные спекулянты охотятся за высокодоходными и в то же время надежными инвестиционными инструментами. Именно биржевые рынки отличаются наиболее высокой надежностью, вследствие чего и притягивают огромные денежные средства спекулятивно настроенных инвесторов. В этой сфере огромное значение приобретает *Интернет* как инструмент проведения молниеносных операций.

21.5. Нью-Йоркская фондовая биржа (НФБ)

Нью-Йоркская фондовая биржа, первая по масштабам операций биржа, возникла в 1871 г. Свое нынешнее название биржа получила в 1863 г. В течение многих лет НФБ была добровольной ассоциацией, с 1972 г. она является некоммерческой корпорацией, находящейся в собственности своих членов. С 1953 г. количество членов НФБ остается неизменным — 1366. Для того чтобы стать членом биржи, необходимо приобрести на ней конкретное место, цена которого колеблется в зависимости от спроса и предложения. Примерно третья часть всех мест на бирже арендуется. Членами НФБ являются физические лица. Согласно Уставу любая фирма в настоящее время может стать ассоциированным членом НФБ, если ее сотрудник является членом биржи.

К торговле на НФБ допускаются только ценные бумаги, прошедшие листинг. В отличие от бирж европейских стран здесь нет так называемых ценных бумаг «второго» или «третьего» списка. На бирже существуют единые требования для всех ценных бумаг, которыми можно торговать на НФБ. При этом требования листинга на НФБ очень жесткие по сравнению с остальными биржами США и даже в сравнении с биржами, действующими в других странах мира. Например, торговля ценными бумагами осуществляется только в строго определенном для данной бумаги месте — у соответствующего «торговой» поста. Таких постов в общей сложности насчитывается 16 единиц. 14 каждым торговым постом закреплено несколько десятков акций.

21.6. Американская фондовая биржа (АФБ)

Американская фондовая биржа — вторая по величине фондовая биржа в Соединенных Штатах Америки, на которой оборачивается приблизительно одна десятая всех акций, продаваемых в США. Сделки на бирже осуществляются с акциями, которые котируются на бирже и принадлежат компаниям, отвечающим требованиям Совета директоров биржи. Поскольку большую часть компаний, акции которых котируются на АФБ, составляют небольшие предприятия, требования для котировки на Американской фондовой бирже ниже, чем на Нью-Йоркской. Регистрируются на АФБ компании, имеющие достаточный оборот акций на бирже, представляющие информацию заинтересованным инвесторам. Компании должны ежегодно представлять финансовые отчеты, ежеквартально — отчеты о прибылях и убытках и ограничивать операции с акциями фирмы, осуществляемые их сотрудниками. Акции многих компаний котируются на нескольких биржах. Если интерес к определенным акциям падает, они могут перестать котироваться на бирже.

Покупать и продавать акции в помещении фондовой биржи могут только те фирмы, которые являются членами биржи. Фирмы — члены биржи приобретают и продают ценные бумаги для себя или для своих клиентов. Большинство членов биржи — это брокерские фирмы. Члены биржи играют разные роли. Во-первых, они могут быть биржевыми дилерами, покупающими и продающими акции для своего собственного портфеля ценных бумаг. Во-вторых, они снабжают акциями брокеров, осуществляющих сделки за комиссионное вознаграждение от клиентов или других брокеров, не работающих на фондовой бирже. Некоторые члены биржи специализируются на определенных акциях, а другие — на небольших партиях ценных бумаг.

Американская фондовая биржа имеет давние традиции, она начала работать тогда, когда брокеры собирались на улице, для того чтобы продать или купить акции. Отсюда и происходит ее старое название «Керб эксчейндж»¹. Для информирования клерка о совершенной сделке использовались сигналы руками. Только в начале XX в. Американская фондовая биржа переехала в закрытое помещение.

¹ От *англ.* curb exchange — биржа на краю тротуара.

21.7. Международные фондовые биржи

Международные фондовые биржи играют намного более важную роль, чем национальные фондовые биржи. Они являются не только органами, регулирующими национальные финансовые рынки стран, где они размещаются, но и организациями, определяющими формы, направления и характер развития международных хозяйственных связей. Мы ранее приводили данные о том, что уже в конце 1990-х гг. объем мирового движения капитала в десятки раз превышал объем мирового товарооборота. Существенная часть этих средств проходит через международные фондовые биржи. Так, в течение последних десяти лет доля международных операций с ценными бумагами в ВВП увеличилась с 9 до 93% в США, с 8 до 58% в Германии и с 7 до 119% в Японии¹. В последние несколько лет эта тенденция только возрастала! В условиях развивающейся глобализации финансовых центров даже незначительное изменение котировок на одной из международных бирж немедленно отражается на других, вызывая соответствующие возмущения. Специалисты отмечают, что международные биржи и целом унаследовали все характеристики национальных бирж. Но тем не менее для классификации национальной биржи как международной необходимо выполнение ею следующих трех условий:

- обеспечение свободного доступа иностранного капитала;
- обеспечение свободной репатриации прибыли, получаемой международными биржевыми операциями;
- заключение арбитражных сделок, которые часто являются спекулятивными.

21.8. Токийская фондовая биржа (ТФБ)

Токийская фондовая биржа была основана в 1878 г. и до Второй мировой войны являлась коммерческой организацией, преследующей целью получения прибыли. И только в 1949 г. условия функционирования и процедура торговли стали существенно изменяться с учетом миром торговой ситуации и положения Японии в мировой экономике.

На сегодняшний день членами ТФБ являются только юридические лица; это брокерско-дилерские фирмы, численность которых согласно уставу биржи, составляет 124. При этом 123 фирмы — это так называемые регулярные члены и 1 — «сайтори». Все фирмы представл

¹ См.: Рубцов Б. Б. Зарубежные фондовые рынки. М., 1996.

лены на бирже своими сотрудниками. «Регулярные» члены совершают брокерско-дилерские операции, «сайтори» выполняют посреднические операции между «регулярными членами», им также запрещено совершать операции за собственный счет. На долю ТФБ приходится свыше 80% биржевого оборота ценных бумаг. Так, в 1998 г. на ней имели листинг акции более 2770 различных эмитентов.

Основной метод торговли на Токийской фондовой бирже — это так называемый «открытый двойной» аукцион: торговля «с голоса» в «биржевой толпе» (конечно, это весьма «специфическая» точка). Курс «открытия» устанавливается «залповым» методом «сайтори» на основании накопленных заранее заявок на покупку и продажу бумаг. Заявки поступают на биржу из контор фирм — членов биржи по телефону или через терминалы компьютеров и затем передаются сотрудникам фирм, работающим в торговом зале. С 1990 г. на Токийской бирже действует система автоматической подачи мелких заявок (до 6000 акций в начале 2001 г.), которые исполняют «сайтори».

Токийская фондовая биржа — одна из немногих крупных фондовых бирж, сохранившая принцип фиксированных комиссионных. Ставка комиссионных зависит от величины сделки и делится на 10 видов. Максимальная ставка — 1,15% при сделке на сумму менее 1 млн иен; минимальная — 0,075% + 785 тыс. иен на сумму свыше 1 млрд иен. Однако и в данной области происходят изменения. В 1994 г. были отменены фиксированные комиссионные для крупных сделок; в 1998 г. система комиссионных была существенно изменена в соответствии со складывающейся конъюнктурой.

В 1980—1990-х гг. Токийская биржа через ряд решений сняла запрет на деятельность зарубежных брокерско-дилерских фирм, однако максимальная доля зарубежных фирм в ее товарообороте составляла в середине 1990-х гг. лишь 6% оборота. Тем не менее масштабы международной деятельности Токийской фондовой биржи значительны, поскольку здесь происходит концентрация огромных капиталов, направленных по каналам глобальных финансовых сетей в различные регионы мира. По-видимому, в будущем значение Токийской фондовой биржи значительно повысится с учетом преодоления затянувшейся депрессии в ее экономике.

21.9. Лондонская фондовая биржа (ЛФБ)

Лондонская фондовая биржа была организована в 1773 г. В 1802 г. были приняты правила, которые действовали в основном без изменений

до 1986 г. С ноября 1986 г. ЛФБ, бывшая ранее ассоциацией, преобразована в частную компанию. Акционерами являются брокерско-дилерские фирмы, каждая из которых имеет 1 голос. К концу 1990-х и общее количество фирм — членов биржи превышало 1270. В процессе интеграции английских фондовых бирж после Второй мировой войны все они превратились в региональные подразделения ЛФБ. До 1986 г. на Лондонской бирже существовало строгое деление ее членом на брокеров и джобберов. Первые выполняли только комиссионные поручения, вторые являлись дилерами и не имели права исполнять, агентские поручения клиентов. Членами биржи могли быть и физические лица, объединенные в товарищества. Ставки комиссионных были фиксированными, торговля акциями осуществлялась в торговом зале «голосом».

В результате крупных изменений, осуществленных в 1986 г. и получивших название «большая встряска», были отменены фиксированные комиссионные по сделкам с ценными бумагами и деление членом на брокеров и джобберов. Исключительно важным событием стал переход к новой системе торговли на базе электронной системы. Эти изменения закрепили эволюционный переход права голоса на бирже от физических лиц к корпорациям. В состав Лондонской фондовой биржи входят следующие группы фирм и организаций:

- брокерско-дилерские фирмы — они исполняют поручения инвесторов на куплю-продажу ценных бумаг, хотя сделки ими совершаются за собственный счет. Некоторые из этих фирм выступают в одном качестве — либо брокера, либо дилера;

- маркет-мейкерские фирмы — эти фирмы являются членами биржи и обязаны котировать определенные ценные бумаги в течение рабочего дня; они занимают центральное место во всех операциях, осуществляемых на бирже;

- брокеры-дилеры — они выступают в роли посредников по «гилтам»;

- денежные брокеры фондовой биржи — это члены биржи, обладающие правом предоставлять займы денежные средства другим членам биржи. Они также играют важнейшую роль на бирже, имея своей нишу.

О масштабах финансовых сделок Лондонской фондовой биржи свидетельствует тот факт, что на нее приходится $\frac{2}{3}$ международно-биржевого оборота по ценным бумагам, в том числе более 90% международной торговли акциями в Европе.

21.10. Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов (ЛМБ)

Лондонская международная биржа фьючерсов была создана в 1982 г.; она стала первой биржей финансовых фьючерсов, находящейся не в США. Среди 215 членов ЛМБ — представители финансовых институтов, промышленных групп, а также физические лица — опытные трейдеры, торгующие за собственный счет. Эта биржа является типичной международной биржей: около 30% ее членов — английские фирмы, в середине 1990-х гг. примерно по 20% приходилось на европейские, американские и японские фирмы. В настоящее время доля западноевропейских фирм возросла, японских значительно уменьшилась, а американских осталась на первоначальном уровне. В 1998 г. на бирже продавалось ежедневно в среднем около 850 тыс. контрактов, при этом объем торговли в начале нынешнего десятилетия ежегодно увеличивался примерно на 50%.

Основной метод торговли на бирже — совершение сделок между трейдерами и маркет-мейкерами в специальных «биржевых ямах» путем торговли «с голоса» и с помощью стандартных сигналов руками. У каждой «ямы» находится представитель биржи, который следит за порядком и выполняет роль арбитра при возникновении споров.

В торговле опционами также участвуют маркет-мейкеры, берущие на себя обязанность постоянно контролировать опционы, за которые они отвечают.

По этим опционам они не могут выступать в качестве брокеров, т.е. работать на комиссионной основе, по другим опционам запретов нет. Остальные участники, брокеры-дилеры могут совершать сделки в качестве брокеров, дилеров, самостоятельно котировать опционы.

Расчеты по всем сделкам проходят через *Лондонскую клиринговую палату (ЛКП)*, что позволяет участникам выйти из игры, заключив противоположный контракт, не осуществляя реальной поставки и не выплачивая полной суммы за купленные финансовые инструменты, т.е. участник сделки всегда имеет возможность закрыть свою длинную или короткую позицию.

21.11. Международные фондовые организации, регулирующие биржевую деятельность

К таковым относятся международные организации и ассоциации, основными из которых являются следующие:

- Международная федерация фондовых бирж (International Federation of Stock Exchanges — FIBV). Она занимается координацией и выработкой единых стандартов. На членов федерации приходится и общей сложности 98% всех мировых капитализированных финансовых средств.

- Международная организация комиссий по ценным бумагам (International Organization of Securities Commissions — IOSCO). Ее членами являются соответствующие (регулятивные) органы стран участниц фондовых рынков. Эта организация также отработывая возможности улучшения работы на базе координации, сотрудничая и изучения взаимного опыта.

- Ассоциация участников международных фондовых рынков (International Securities Market Association — ISMA). Эта ассоциация является практически единственной организацией, регулирующей международный рынок еврооблигаций; она состоит из профессиональных участников, прежде всего крупнейших транснациональных банков.

- Международная ассоциация фьючерсных рынков (Futures Industry Association — FIA). Эта организация также играет важную роль в регулировании биржевой деятельности на соответствующих национальных, региональных и глобальных рынках.

Говоря о «регулировании», надо помнить, что деятельность международных организаций в основном носит рекомендательный или консультационный характер. К примеру, ими подготавливаются комплексные отчеты по текущей деятельности бирж, разрабатываются международные стандарты, проводятся теоретические исследования. О возрастании роли международных бирж свидетельствует появление такой тенденции как относительное снижение влияния национальных регулирующих органов, в особенности роли государственных органов, хотя это снижение не есть «уход государства» из сферы финансового регулирования. Скорее речь идет о новых формах регулирования и оптимизации функций государства, сокращения его прямых форм воздействия в направлении умножения версализации косвенных форм регулирования с акцентом на усиление элементов наднационального и глобального регулирования.

21.12. Биржевые индексы

В целях оперативной оценки и прогнозирования динамики курсов, простоты использования данных по рынку ценных бумаг с большим количеством эмитентов широко используются обобщающие показатели движения цен на фондовых биржах, которые получи-

ми название фондовых индексов. Например, на Нью-Йоркской фондовой бирже обращаются ценные бумаги более 5000 эмитентов, на Лондонской бирже — также более 4000 национальных акционерных обществ, Токийской — около 3000 национальных компаний, Франкфуртской — около 2500 эмитентов. Индекс отражает смешанный курс определенного количества акций, одновременно он показывает состояние экономики. Если сохраняется устойчивая тенденция роста индекса, то это означает, что экономика страны находится на подъеме, если индекс падает — это признак неблагоприятных тенденций в экономике или в каком-нибудь ее секторе. Индексы показывают среднее значение курсовой стоимости акций определенных компаний, которые наиболее точно отражают текущее положение на рынке.

Самым старым, авторитетным и распространенным фондовым индексом является индекс *Доу-Джонса* (*Dow Jones Index — DJI*). Он отражает цены акций Нью-Йоркской фондовой биржи. Существует несколько видов этого индекса. *Промышленный индекс Доу-Джонса* рассчитывается как простой средний показатель движения курсов акций 30 крупнейших промышленных компаний, акции которых котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже (20% курсовой стоимости ценных бумаг). Этот индекс является показателем рыночной активности, и его компоненты могут изменяться в зависимости от позиций крупнейших корпораций в экономике США и на их рынках. Исчисляется этот индекс путем сложения цен акций, включенных в листинг компаний на момент закрытия биржи, и деления полученной суммы на число акций, обращающихся на рынке. *Транспортный индекс Доу-Джонса* характеризует движение цен на акции 20 транспортных компаний (авиационные, железнодорожные и автодорожные). *Коммунальный индекс Доу-Джонса* рассчитывается на базе 15 компаний, осуществляющих газо- и электроснабжение. *Составной индекс Доу-Джонса* определяется на базе промышленного, транспортного и коммунального индексов 65 компаний (30 + 20 + 15). Обычно акционеры на мировых и региональных биржах пристально наблюдают за движением показателя Доу-Джонса, поскольку все другие индексы ориентируются на него.

Фондовый индекс газеты «Файнэншл тайме» (FT-SE 100) — это индекс цен 100 наиболее важных акций, котируемых на Лондонской фондовой бирже. Индекс был введен в 1984 г. с базой 1000, поскольку стало очевидным, что фондовый индекс обыкновенных акций промышленных предприятий слишком сместился в сторону компаний обрабатывающей промышленности. Сейчас этот индекс, публикуемый газетой «Файнэншл тайме», является наиболее широко цитируемым индексом цен акций.

21.13. Рынки капитала в развивающихся странах

Финансовые проблемы развивающихся стран все последние десятилетия непрерывно усложнялись, несмотря на общую положительную динамику в движении такого определяющего макроэкономического показателя, как ВВП (или ВНП). Очевидно, что это лишь подтверждает правило: единичный показатель, каким бы важным он ни был, и может ни отражать общих тенденций развития, ни даже давать целостного представления о конкретном состоянии изучаемого объекта (группы стран). Рост бедности, кризис задолженности, расстройство финансов, особенно государственных, отсутствие государственной финансовой дисциплины, развал налоговых институтов, замедлен и поступления в государственную казну, расширение теневых сектором экономики — вот неполный перечень проблем, типичных для большинства развивающихся стран, особенно для стран Африки южной Сахары.

Аналогичные проблемы, хотя и менее контрастные, свойственны многим странам с переходной экономикой.

Бывшие государства-метрополии в свое время создали в развивающихся странах суррогаты финансовых систем, в определенной мере копирующие зрелые структуры западноевропейских институтов. В частности, в них действуют центральные государственные банки, являющиеся основой государственных финансов, а также частные коммерческие, акционерные и иные банковско-финансовые учреждения в том числе иностранные банки или их отделения. Они выступают! в определенном смысле как связующие звенья при перемещении капитала через границу. Однако они малоэффективны из-за недостаточности прежде всего средств, отсутствия четкой и жесткой государственной финансовой дисциплины, расстройства звеньев финансовом системы. Хронический кризис системы государственных финансов это постоянное явление для большинства стран Африки, в то время как соответствующие институты в других регионах развивающегося! и мира время от времени подвергаются реформам и позитивным изменениям (страны Латинской Америки, Азии, арабские страны).

Эти проблемы стали предметом обсуждения на авторитетных международных конференциях по финансовым проблемам, включившим саммит в Галифаксе (Канада, 1996), а также на последующих ежегодных встречах лидеров «большой семерки». *Базельский комитет по банковскому надзору* подготовил доклад «Главные принципы эффективного надзора за деятельностью банков», в котором были проанализированы общие финансовые проблемы развивающихся стран

и предложены определенные механизмы по совершенствованию деятельности банковских систем в развивающихся странах и надзору за ними. О важности этой проблемы для ведущих стран мира (страны «большой семерки») свидетельствует появление после публикации доклада Базельского комитета еще двух докладов на эту же тему. Это доклад ученых и специалистов «группы десяти» «Опасные проблемы состояния финансов развивающихся стран» и доклад американского ученого-экономиста М. Голдстейна из Института международной экономики (Вашингтон) «Анализ банковских систем развивающихся стран и выработка рекомендаций по улучшению их деятельности». Эти три доклада, в которых выдвигается требование учитывать растущую роль финансовых секторов развивающихся стран, несомненно, подтолкнули ведущие силы «семерки» к выработке общего подхода к проблемам мировых финансов. С учетом рекомендаций «большой семерки» и МВФ, а также упомянутых докладов Базельский комитет разработал сбалансированную, хотя и сложную, программу как первый этап длительной работы по совершенствованию банковских систем развивающихся стран. Специалисты уже назвали ее универсальным соглашением.

Однако не все разделяют это мнение. Многие ученые подвергают критике данный документ. Она ведется с двух позиций: во-первых, правомерно отмечается, что во многих развивающихся странах финансовые институты не готовы к глобальному сотрудничеству, в них нет необходимых законов и правил, а также системы контролирующих органов и специалистов; во-вторых, подвергаются сомнению положения «универсального соглашения», которые содержат нормы, предусматривающие страхование рисков. Выявились различные позиции в отношении «соглашения» со стороны ряда международных институтов, непосредственно связанных с глобальным регулированием деятельности банковских систем и финансовых потоков, в частности Базельского комитета, «группы семи», «группы десяти» и Вашингтонского института международной экономики. Все они выступают за то, чтобы в самые короткие сроки перестроить банковско-финансовые институты развивающихся стран.

В то же время руководство МВФ, не высказывая своего отношения к проекту «универсального соглашения», было склонно добиваться тех же изменений (ускорения перестройки в финансовых системах развивающихся стран) на двусторонних (или) региональных переговорах с ними на базе ст. IV Соглашения о ежегодных консультациях со странами — членами МВФ. Что касается Всемирного банка, то его руководство считает, что эти реформы необходимы, но их следует про-

водить постепенно. Эту позицию выразил один из функционеров Всемирного банка: «Речь идет не о способе реформирования финансовых систем в развивающихся странах, а о развитии этих систем, что нельзя обеспечить росчерком пера или публикацией книги». Тем не менее очевидно, что сама мировая экономическая и финансовая обстановка, эволюционирующая под натиском процессов интеграции и глобализации, с одной стороны, и универсальной политики либерализации, с другой, настоятельно требует проведения крупных структурных изменений в финансовых секторах развивающихся стран.

21.14. Новые тенденции в развитии международных фондовых рынков: институциональные изменения, усиление конкурентной борьбы

В последние годы происходят интенсивные структурные изменения организованного рынка производных финансовых инструментов (ПФИ), и, по-видимому, сложились определяющие тенденции в его долгосрочном развитии. Глобализация в наибольшей мере затронул финансовый сектор мировой экономики. Это, в частности, подтверждается ускорившимися процессами инфраструктурных преобразований на мировом финансовом рынке. Одним из реальных последствий интеграции и глобализации является интенсивно растущий процесс конкуренции между самими биржами, между биржами и организованными внебиржевыми рынками и альтернативными торговыми системами, которые активно развиваются под воздействием информационных технологий.

Институциональные изменения. Анализ происходящих изменений в системе бирж и в развитии ПФИ в целом показывает, что нарастание конкурентной борьбы в этой сфере, наряду с развитием новых технологий, вызывает качественные сдвиги в традиционных структурах и системах биржевой деятельности. Сдвиги в своей основе размываются в направлении придания биржам открытой корпоративной формы управления, коммерциализации их деятельности, выхода на фондовый рынок со своими акциями. Эта тенденция в США получила название «демутуализация» (*demutualization*). *Демутуализация* понимается как процесс выведения торговых систем из общего (коллективного) в частное владение, отделения права собственности от членства на бирже. Непосредственная цель этого процесса состоит в сокращении контроля со стороны биржевых посредников — членов биржи — в области общей политики биржи. Биржевые посредники

интересованы прежде всего в максимизации собственных доходов от торговых операций — это очевидно и не вызывает сомнений. Однако доминирование одной цели часто служит препятствием в предоставлении услуг другим участникам торгов. Поэтому реорганизации преследуют задачи придания биржам большей универсализации через расширение возможностей биржи по привлечению дополнительного капитала.

В наибольшей мере новые тенденции проявляются в Европе. Единое экономическое пространство ЕС способствовало процессу консолидации национальных фондовых рынков. Еще в 2000 г. в результате объединения Амстердамской фондовой биржи (Amsterdam Stock Exchange), Брюссельской (Brussels Stock Exchange) и Парижской (La bourse de Paris) фондовых бирж была создана одна из крупнейших европейских бирж — Euronext. В 2002 г. к последней присоединилась Лондонская международная биржа фондовых фьючерсов и опционов (London International Financial Futures and Options Exchange — I.IFFE), а также Португальская биржа (Bolsa de Valores de Lisboa e Porto — BVLP). В 2003 г. слияние фондовых бирж Стокгольма (Stockholm Stock Exchange) и Хельсинки (Helsinki Stock Exchange) привело к образованию Объединенной биржи (OMXAB), в которую ныне входят также Таллинская биржа (Tallinn Stock Exchange). Рижская (Riga Stock Exchange), Вильнюсская (Vilnius Stock Exchange) и Копенгагенская фондовые биржи (Copenhagen Stock Exchange).

Изменения технологического характера. Классическим примером изменений, привносимых новыми технологиями в биржевую сферу, является электронная биржа NASDAQ в Нью-Йорке, торги на которой впервые прошли 8 февраля 1971 г. В настоящее время она успешно конкурирует со старейшей Нью-Йоркской биржей (NYSE). Она усилила свои позиции на волне высокотехнологического бума конца 1990-х гг. Хотя NASDAQ не смогла отеснить NYSE и вырваться на первую позицию, она остается самой крупной электронной биржей: на ней котируются около 3,3 тыс. компаний, ее преимущества — быстрота операций, относительная дешевизна и доступность для небольших компаний. По данным на январь 2006 г., NYSE осуществляла 71,7% сделок с ценными бумагами котирующихся на ней компаний. Мик этой биржи пришелся на 1978 г. (89,4%). С того периода доля оценок NYSE неуклонно снижается, поскольку трейдеры отдают предпочтение электронным биржам, в частности NASDAQ. Второй полностью электронной торговой системой является Новозеландская биржа фьючерсов и опционов (New Zeland Futures and Options, NZFOE), запустившая торги в 1985 г. В 1989 г. была создана аналогичная биржа в

Германии — Немецкая срочная биржа (DTV). В 1990-х гг. и в первые годы XXI в. этот процесс необычайно ускорился. Биржи интенсивно переходят на новые информационные технологии, что способствует быстрому росту электронных фьючерсных торгов при одновременном сокращении объема голосовой торговли.

Результатом автоматизации торговых систем на биржевом рынке ПФИ стало формирование еще одной важной тенденции, которая в экономической литературе получила название «*дезинтермедиация*» (*disintermediation*). Суть этой тенденции в устранении посредника как промежуточного звена в процессе заключения сделки и осуществлении коммуникативных связей между участниками рынка. Указанная тенденция — прямое следствие появления новых торговых технологий включая рынок ПФИ, т.е. систем *прямого* доступа в торговые системы бирж (прежде всего брокерских торговых систем), которые подключаются к биржевым «шлюзам». Конечно, новые системы прямого доступа не устраняют необходимости в посредниках — членах срочных бирж*. Дело, однако, в том, что системы прямого доступа (технически) позволяют участникам торгов возможность получать информацию непосредственно из торговой системы биржи в режиме реального времени. Соответственно, появляется возможность самостоятельно (минуя посредника) вводить заявки в торговую систему биржи.

Усиление конкуренции на международном биржевом рынке. Усиление конкурентной борьбы между биржами наиболее наглядно проявляется в слияниях и поглощениях, происходящих в разных формах консолидации рынка биржевых услуг. Одно из последствий усиления этой конкуренции — попытки установить контроль над Лондонской торговой биржей. Нарастающая конкуренция между двумя крупнейшими американскими игроками на фондовом рынке, NYSE и NASDAQ, заставляет их искать возможности укрепления своих позиций не только в США, но и в других регионах, прежде всего в Европе.

21 апреля 2005 г. NYSE, стремясь удержать свои позиции, объявила о приобретении за 400 млн долл. электронной торговой системы Archipelago, являющейся публичной компанией. По условиям сделки закрытая корпорация NYSE была преобразована в публичную компанию NYSE Group, с 8 марта 2006 г. ее акции начали обращаться на рынке. Объединение NYSE и Archipelago позволило создать комбинированную систему торгов ценными бумагами как с использованием традиционной «напольной» торговли, так и электронной. В свою очередь, NASDAQ в декабре 2005 г. завершила поглощение Instinet Group, Inc. за 1,88 млрд долл., тем самым объединив две крупнейшие электронные биржи США.

Острая борьба развернулась между крупнейшими фондовыми биржами за контроль над Лондонской фондовой биржей (LSF), одной из грех наиболее крупных в Европе (наряду с Euronext и Deutsche Boerse). Так, в декабре 2004 г. Deutsche Boerse объявила о намерении купить Лондонскую биржу, но вынуждена была отказаться от этой инициативы из-за недовольства своих акционеров, посчитавших, что это приобретение обойдется им чрезмерно дорого. В декабре 2005 г. крупнейший австралийский инвестиционный банк Macquarie также твятил о намерении купить LSE, но руководство последней отвергло это предложение. В борьбу за контроль над LSE вступила и крупнейшая европейская биржа Euronext — она 14 марта 2006 г. заявила, что у нее достаточно средств, чтобы перехватить инициативу американской NASDAQ, которая 9 марта 2006 г. сделала новое предложение LSE о ее приобретении. В мае 2006 г. это предложение было реализовано, и около 20% акций LSE перешли под контроль NASDAQ.

Отметим, что о новой волне слияний между ведущими фондовыми биржами аналитики стали высказываться именно после указанного предложения NASDAQ о покупке LSE (NASDAQ предложила цену в размере 4,17 млрд долл.).

Руководство Лондонской биржи ограничилось заявлением о готовности обсуждать с NASDAQ условия слияния, выразив желание отложить заключение сделки до лета 2006 г. Если NASDAQ и LSE объединятся, это приведет к созданию фондового рынка, на котором будут котироваться более 6 тыс. компаний с совокупной рыночной стоимостью 7,3 трлн долл. Для сравнения: по данным на декабрь 2005 г., на крупнейшей в мире фондовой бирже — Нью-Йоркской (NYSE) — котировались 2700 компаний с совокупной рыночной стоимостью 21 трлн долл. Это предложение уже вторая попытка NASDAQ объединиться с LSE. Фондовые биржи вели переговоры о слиянии в 2001 — 2002 гг. В тот период переговоры были прекращены, поскольку финансовые власти США и Великобритании не смогли договориться, как регулировать объединенный рынок.

Очевидно, что NASDAQ прежде всего стремится опередить своего основного конкурента — NYSE. Дело в том, что еще в январе 2006 г. генеральный директор NYSE Дж. Тейн заявил, что рассматривает все три крупнейшие европейские фондовые биржи как потенциальные объекты поглощения, что встревожило главного конкурента, каковым выступает NASDAQ. Сделка с LSE позволит NASDAQ мощно укрепить позиции и привлечь компании, заинтересованные в выходе на глобальную торговую площадку. Для NASDAQ это особенно важно, поскольку в 2005 г. из десяти крупнейших первичных разме-

щений в мире ни одно не было зарегистрировано в США. Еще одним проблемой NASDAQ является конкуренция с более мелкими электронными биржами, которые предлагают те же услуги по более низкой цене, привлекательной для бизнеса. Объединение с LSE даст NASDAQ выход на европейский рынок с менее острой конкуренцией, чем в США.

Перспектива сделки NASDAQ — LSE стимулировала возобновление переговоров о слиянии между Euronext и Deutsche Boerse. Генеральный директор Deutsche Boerse Р. Франциони и его коллега из Euronext Ж.-Ф. Теодор уже обсуждали такую возможность, однако в декабре 2005 г. переговоры были прерваны из-за частных разногласий (в том числе по вопросу о месте штаб-квартиры объединенной компании). Возобновление переговоров, как считают аналитики рынка, свидетельствует о том, что эти компании пытаются избежать угрозы поглощения со стороны NYSE Group. Идея слияния Euronext и Deutsche Boerse немедленно получила поддержку в политических верхах Германии: «Это может быть интересный проект, если все получится», — заявил канцлер Германии А. Меркель в ходе встречи с президентом Франции Ж. Шираком¹.

Рассмотренные эпизоды показывают, что мировой фондовый рынок достиг той степени развития, когда дальнейший этап консолидации мирового фондового рынка неизбежен. С учетом перехода фондового рынка на электронную систему торгов, позволяющую инвесторам приобретать акции из любой точки мира, на мировом рынке наблюдается переизбыток игроков. Преобразование фондовых бирж в публичные компании вынуждает их искать новые источники прибылей, а высокая цена на их акции открывает возможности для поглощения конкурентов. В то же время слияния и поглощения открывают новые возможности для увеличения доли рынка и прибыльности. Свою роль играет и необходимость сглаживания резких колебаний рынка, таких, например, как обвал акций высокотехнологичных компаний в 2001—2002 гг.

Фондовые биржи испытывают давление со стороны клиентов, и заинтересованных в создании глобальных площадок с доступной ценой листинга. Если в 1980—1990-х гг. крупные мировые компании стремились разместить свои акции на возможно большем количестве фондовых бирж, чтобы сделать их максимально доступными для инвесторов, то в настоящее время наблюдается обратная тенденция. Так, в 1990—2005 гг. число иностранных компаний, кот

¹ См.: Коммерсант. 2006. 17 марта.

рующихся на Токийской фондовой бирже, упало со 125 до 29, на LSE их число в период с 2002 по 2005 г. сократилось с 419 до 350 единиц. В то же время не следует абстрагироваться от трудностей, которые неминуемо будут сопутствовать крупным слияниям бирж, в особенности трансатлантическим. Высокая степень интеграции выгодна тем, что ведет к большей экономии средств. Однако возрастает риск того, что финансовые власти постараются заблокировать мегасделки, опасаясь возрастания чрезмерного влияния гигантских фондовых компаний. Поэтому весьма вероятно, что, даже объединившись, биржи сохранят высокий уровень конкуренции, препятствуя формированию мегамонополий в этой сфере.

21.15. Политика в области либерализации: «Вашингтонский консенсус»

С августа 1982 г., когда разразился кризис задолженности стран третьего мира, ведущие политики и ученые-экономисты обращались к странам-должникам с призывами осуществить «структурную перестройку», рассматривая меры в ее рамках как важный вклад в решение проблемы долга. Главное внимание тогда было обращено на страны Латинской Америки, в которых бушевал этот кризис, однако расположенные в Вашингтоне МВФ и Всемирный банк стали распространять этот подход на все развивающиеся государства, во многих из которых проблема долговой задолженности становилась не менее острой, чем в странах Латинской Америки.

На протяжении почти десятилетия вызревали идеи, которые были сформулированы в 1991 г. как *Вашингтонский консенсус*. Термин «консенсус» используется в значении интеллектуального согласия среди экономистов либерального направления, которые осуществляли консультации по вопросам политики и экономики и занимались формулированием стратегии для бреттон-вудских учреждений и Межамериканского банка развития. Поскольку принципы «Вашингтонского консенсуса» прочно вошли в стабилизационные программы международных финансовых учреждений, то они стали универсальными и приобрели всеобщий характер, оказались признанными министерствами финансов большинства правительств мира¹.

Содержание рекомендаций «Вашингтонского консенсуса». Документ включает ряд разделов, в том числе рекомендации в области банков-

¹ См.: *Williamson G.* Introduction // *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Wash., D.C. Institute for International Economics. April, 1990. P. 1—3.

ского сектора, процентных ставок, приватизации и прямых иностранных инвестиций:

- необходимость денационализации (приватизации) государственного сектора, передачи предприятий в частные руки;
- приватизация банковского сектора, развитие негосударственных инструментов финансового рынка;
- снятие ограничений на приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ);
- либерализация торгового режима;
- либерализация режимов процентных ставок;
- сбалансированность государственного бюджета как императивное требование и др.

Разработанные первоначально как рекомендации в отношении развивающихся стран, положения «Вашингтонского консенсуса» были динамично распространены на все бывшие социалистические страны, вставшие на путь капиталистической реставрации. Они займали прочное место в глобальной политике Запада по либерализации всей мировой экономики и мировых финансов.

Как это ни покажется парадоксальным, но легче всего была осуществлена приватизация в бывших социалистических странах, а также и тех развивающихся государствах, которые позже других приступили к аналогичным реформам. Главное внимание уделялось привлечению финансовых ресурсов. Первоначальный вариант «Вашингтонского консенсуса» не предусматривал либерализации режима движения иностранного капитала (это было введено лишь в 1990-х гг.)¹, так как присутствие иностранных инвесторов усилило бы конкуренцию на местных рынках, способствовало бы распространению технологии (и привлечению некоторых денежных средств) и интеграции в мировую народную экономику. В случае банковского сектора речь шла в основном об облегчении доступа к финансовым инструментам и услугам, которые имелись за рубежом.

Хотя каждый из вышеупомянутых разделов «Вашингтонского консенсуса» был в той или иной степени использован развивающимися странами, мнения по поводу этих разделов были неодинаковыми. Так, доводы, выдвигавшиеся в пользу отмены предельных уровней процентных ставок, многие сейчас считают ошибочными, хотя ого

¹ См.: *Herman B., Stallings B. International Finance and the Developing Countries: Liberalization, Crisis and the Reform Agenda // Global Financial Turmoil and Recession: A United Nations Perspective. Barry Herman Ed. Tokyo: United Nations University Press, 1999. P. 13-17.*

бой заинтересованности в создании механизмов более эффективного регулирования никто не проявляет. Темпы инфляции в развивающихся странах упали и в 2001—2005 гг. составили в среднем около 12% в год, тогда как до этого они выражались трехзначными величинами. Кроме того, многие страны отменили верхние пределы процентных ставок по ссудам и депозитам, в частности, еще в 1990-е гг., которые один автор назвал золотым веком реформы процентных ставок¹.

Тем не менее результаты либерализации режимов процентных ставок не всегда оказывались такими, как ожидалось. В некоторых странах реальные процентные ставки поднялись до губительно высоких уровней сначала в процессе борьбы против инфляции, а затем в связи с финансовыми и экономическими кризисами в нескольких странах с формирующейся рыночной экономикой, особенно в Азии и Латинской Америке. В Африке, например, реальные процентные ставки в некоторых странах после либерализации даже не достигли положительного значения, а разница между процентными ставками по депозитам и ссудам увеличилась вследствие монопольного влияния дерегулированных банков². Это лишний раз свидетельствует о сохраняющейся актуальности общей теории «за неимением лучшего».

Высказывают сомнения по поводу того вклада, которого можно ожидать от либерализации финансовых систем для повышения экономической эффективности и ускорения роста, что имеет особенно важное значение для развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Мобилизация ресурсов на рынках капитала. Хотя деятельность на рынках ценных бумаг заключается главным образом в осуществлении операций с уже находящимися в обращении акциями и облигациями, один из основных вопросов состоит в том, содействует ли эта функция по обеспечению ликвидности также притоку долгосрочного капитала. Опыт развивающихся стран не позволяет сделать определенного вывода о том, приносит ли такие выгоды быстрое развитие фондовых рынков.

Имеющиеся данные по странам Азии свидетельствуют о его позитивном воздействии. В странах региона отмечался существенный рост выпуска новых акций, и в некоторых из них этот метод финансирования играл значительную роль в привлечении инвестиций. В 2001 — 2005 гг. на выпуск новых акций в Китае, Индии, Индонезии, Республике Корея, Малайзии, на Филиппинах, в Таиланде приходилось от

¹ См.: *Bennet A.* Behaviour of Nominal and Real Interest Rates // IMF Conditionality: Experience Under Stand-By and Extended Arrangements. Background Papers. International Monetary Fund. Occasional Paper. № 129. Wash., D.C. September, 1995. P. 37.

² См.: *Brinkman H.-J.* Financial Reforms in Africa and Other Lessons from Asia // Global Financial Turmoil and Reform. P. 223.

10 до 40% внутренних частных инвестиций. Увеличение числа зарегистрированных на фондовых рынках компаний во многих странах Азии и в ряде стран Латинской Америки и Африки также говорит о том, что такие компании в дальнейшем получают более широкий доступ к механизмам финансирования путем выпуска акций.

21.16. Рынки и финансовая стратегия корпораций

Любая крупная корпорация (банк, инвестиционная компания), намеревающаяся проникнуть на новый рынок (страна, регион), тщательно изучает общее финансово-экономическое состояние страны и региона. Поэтому экономические и финансовые индикаторы имеют особое значение в деятельности частных фирм, поскольку ответственность и последствия принимаемых ими инвестиционных решений несут они, а не государство. Отсюда традиционно повышенное внимание к информации по состоянию мировых и региональных финансовых рынков. Своевременному реагированию участников рынка (хозяйствующих субъектов) на колебания рынка содействует систематически публикуемая информация (еженедельная, ежемесячная, не говоря уже о годовых отчетах, анализах и обзорных материалах).

Транснациональные корпорации, как и все другие компании, финансируют свою деятельность из внутренних или внешних источников. Внутренними ресурсами является часть доходов, не расходуемая в качестве дивидендов, а именно прибыль, направляемая и цели реинвестирования. Внешними ресурсами служат средства, полученные путем выпуска акций или паев либо путем банковского займа. Когда речь идет об источниках финансирования, ТНК руководствуются, как и все фирмы, факторами стоимости, эффективности, контроля и фактором риска. Например, проблема финансирования лига, который обычно ниже, чем разница между стоимостью товара и размером полученной под него ссуды; ставки по возврату, имеющая склонность быть выше, чем международные процентные ставки, все эти обстоятельства учитываются в финансовой стратегии ТНК. Однако долг несет в себе собственные риски, так как он включает и себя амортизацию независимо от результатов использования заемных средств. Выпуск акций соединяет в единое звено работу по выплате дивидендов. Со временем, когда стоимость акции возрастает, это может быть самым прибыльным финансированием.

По многим причинам ТНК имеют значительные особенности, и в частности отличный от национальных компаний вид фондовой стоимости»

сти, рисков и возможностей, в том числе географическое рассеивание активов (и имущества) по многим странам, доступ к денежным рынкам с разными обменными курсами и различным регулированием, как же как и на международных рынках; соответственно, финансовое и инвестиционное поведение ТНК может отличаться от поведения национальных компаний. ТНК совершают свои инвестиции и принимают финансовые решения на глобальной основе: они не только производят товар и услуги на региональной или международной базе, но и осуществляют свою политику в глобальном масштабе. Другими словами, они имеют склонность действовать «где бы то ни было во всем мире, независимо от того, какой уровень учетной ставки — дешевы или дороги фонды (деньги), инвестировать вне зависимости от того, будет ли возврат средств с прибылью или нет»¹. Они могут также направлять денежные средства, накопления внутри ТНК куда угодно в целях получения максимальной прибыли. Это подразумевает, что иностранные филиалы не являются автономными в своих финансовых решениях, но финансируются в пределах *общей стратегии материнской компании*: в самом деле, финансовая функция всегда являлась одной из наиболее централизованных функций ТНК, обеспечивающей возможность постоянной экспансии корпорации².

ТНК способны мобилизовать ресурсы из самых разных источников. Один из них — это их собственная корпоративная система. Для того чтобы финансировать инвестиции в определенную страну, ТНК может направить свой излишек ликвидности куда угодно в рамках своей корпоративной системы. ТНК также имеют доступ для займов на международных финансовых рынках. Заем может принять формы выпуска паев или долгосрочного банковского займа. Они также могут выполнить опцион новых акций, ориентированных на некоторые национальные рынки. Выпущенные акции могут быть собственностью либо филиала, либо одной из многих дочерних компаний. Финансовые опции весьма многочисленны, особенно у больших ТНК, и число опций различается пропорционально размеру корпораций и степени их транснациональности. Это дает ТНК преимущество над чисто национальными компаниями, особенно из слабых и развивающихся стран, в которых источники финансирования, как правило, более инертны. Только самые крупные национальные компании из разви-

¹ World Investment Report. 1999; Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. UN. UNCTAD. N.Y., Geneva, 1999. P. 158.

² См.: World Investment Report, 2005. Transnational Corporation and Internationalization of Rand D. UN. N.Y., Geneva, 2005. P. 40—47.

вающихся стран имеют доступ на международный рынок для финансирования своих инвестиционных планов.

Глобальное финансирование означает, что фирмы должны принять во внимание не только заемную стоимость, но также риск, отскакивающий к движению обменных ставок. Распределяя активы и ликвидность в различных валютах, ТНК могут минимизировать удар изменения в стоимости валют, а также такие риски, как национализм. Эти соображения поощряют рост средств на финансовых рынках стран, в которых располагается головная контора ТНК.

Анализ структуры формирования добавленной стоимости (в расчете на одного служащего по ряду развитых и развивающихся стран) свидетельствует, что в иностранных филиалах ТНК производительность труда обычно выше, чем в национальных фирмах. Отдельные исключения зарегистрированы, например, в США, где преобладает обратное соотношение, а также во Франции и Китае, в которых эти показатели приблизительно равны. Показатели производительности труда в филиалах компаний значительно отличаются в зависимости от страны главным образом из-за разной отраслевой структуры и видов деятельности, которыми занимаются *иностранные* филиалы, а также их капиталоемкости и уровня использования технологий. Различный уровень производительности может объясняться (по крайней мере частично) разной рентабельностью ТНК и их филиалом и других странах. Более высокая производительность труда в иностранных филиалах может сопровождаться более высокой их рентабельностью, выражающейся в том, что их доля в общей прибыли меньше, чем в добавленной стоимости. Страны, в которых иностранные филиалы владеют более высокой долей прибыли или чистого дохода, и страны, в которых доля иностранных филиалов в промышленных переменных типа добавленной стоимости или объема продаж также высока, не обязательно совпадают. Здесь показательные данные по США и Японии, которые являются собой значительный контраст. Экспортное производство не имеет большого значения для Японии с точки зрения производства как такового как в абсолютном, так и в относительном выражении. Однако если исходить из прибыли, то эта сфера не является такой уж незначительной. Рентабельность иностранных филиалов, оперирующих в Японии, фактически в 2 раза превышает аналогичный показатель национальных компаний. Вместе с тем, принимая во внимание низкую производительность филиалов ТНК по сравнению с национальными компаниями в сфере производства, иностранные филиалы в США не подуют такой же высокой прибыли, как национальные фирмы, которые

доставляет менее 7% совокупной прибыли всех компаний, занятых в сфере производства.

Адаптация. Одна из характеристик международного производства (об этом упоминалось ранее) — это степень использования местных факторов производства, особенно такого, как рабочая сила. Фактор использования рабочей силы во многом определяет, какая именно часть похода остается у резидентов в данной стране, каков уровень занятости и какие последствия можно ожидать от углубления интеграционных процессов. Полученные данные показывают, что в последние годы число служащих в иностранных филиалах заметно увеличилось, хотя занятость в материнских компаниях в большинстве развитых стран осталась на прежнем уровне или выросла незначительно. Эта тенденция характерна также для 100 крупнейших ТНК в мире. И что особенно важно отметить, уровень занятости в иностранных филиалах в развивающихся странах значительно вырос в период между 1995 и 2005 гг. Правда, этот фактор составляет лишь небольшой процент от общего объема оплачиваемого труда, но тем не менее это умеренная доля от общей оплачиваемой занятости в производственных секторах. В то же время в некоторых развивающихся странах Азии международное производство стало важным источником рабочих мест, особенно для рабочих и специалистов среди местного населения (Индия).

21.17. Рынки акций и облигаций в развивающихся странах и странах с переходной экономикой

Рынок акций. В последнее десятилетие происходил быстрый рост рынков акций в развивающихся странах и странах с переходной экономикой как следствие формирования финансовых рынков. Капитализация их рынков, или рыночная стоимость акций всех компаний, зарегистрированных на биржах, возросла более чем втрое в период между 1990 и 2003 гг., когда этот показатель достиг максимального уровня. Это отражало значительный рост рынков, имевший место в Азии, Латинской Америке, Африке и странах с переходной экономикой, включая СНГ. Весьма существенным был рост цен, хотя максимальным значение индекса цен в долларовом выражении было в первой половине 1990-х гг. и в 2003—2005 гг. В 1990-е гг. увеличивалось также число зарегистрированных на бирже компаний, чему способствовали приватизация государственных предприятий и решения частных компаний о выпуске акций для открытой продажи. В результате доля этих рынков в капитализации мировых фондовых рынков увели-

чилась примерно с 7% в 1990 г. до почти 16% в 2002 г. После ряда финансовых кризисов начиная с 1997 г. эта доля уменьшилась до менее 10% в 1997 г. С конца 1998 г. она снова стала возрастать, особенно в 2002—2005 гг., составив 18—20%.

Рост рынков некоторых стран Восточной и Южной Азии начал ускоряться еще в 1980-е гг. и продолжался быстрыми темпами в 1990-е гг. вплоть до середины 1997 г. Новый рост, начавшийся в 1999 г., был остановлен спадом в 2001 г. Этот рост фондовых рынков наиболее заметен в Восточной Азии и Латинской Америке, где капитализация основных рынков за период 1990—2005 гг. увеличилась почти в 8 раз. Рост отдельных рынков в Африке был довольно существенным, однако, за исключением североафриканских стран и Южной Африки, он начался с весьма низкого исходного уровня. История развития аналогичных рынков в странах с переходной экономикой является самой непродолжительной, однако их рост был довольно динамичным, хотя и с перепадами. Более устойчивый их рост начался с 2001 г. и продолжается до настоящего времени (2006 г.).

Общая рыночная стоимость акций компаний, зарегистрированных на фондовой бирже, иногда дает определенное представление о роли компаний в корпоративном секторе отдельных стран. В то же время она не может являться надежным показателем объема финансовых средств, мобилизуемых с помощью нового акционерного капитала. По сравнению с рыночной стоимостью акций последний показатель был довольно скромным, хотя в некоторых развивающихся и переходных странах он составлял значительную часть вложений в основной капитал. По оценкам, общая стоимость новых выпущенных акций на новых рынках Восточной Азии в 1990—2005 гг. составляла от 3% капитализации рынка в Республике Корея и Малайзии до 4% в Таиланде и 7% в Индонезии. Средний коэффициент для выбранной группы латиноамериканских стран (Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Мексика и Чили) был даже еще более низким и составлял примерно 1,5%.

Во многих странах с формирующейся рыночной экономикой широко осуществляются операции с ценными бумагами зарегистрированных компаний. Помимо этого во многих странах в оборот пускается лишь небольшая часть их акций, зачастую составляющая менее половины от общего числа, в связи с высокой долей внутренних акционеров, не торгующих своими акциями. Примерами этого являются крупные пакеты акций основателей конгломератов и пакеты акционеров частично приватизированных компаний, находящиеся у государства.

Кроме того, несмотря на рост капитализации рынка и увеличение числа зарегистрированных компаний, как правило, **непропоршв»**

мально большая часть рынка приходится на долю немногочисленной группы компаний. На азиатских рынках, где степень концентрации в целом является наименее высокой, на долю 10% крупнейших компаний приходится примерно 25—50% общей капитализации рынка. На них рынках степень концентрации с точки зрения общего объема операций также является наименее высокой. В Латинской Америке доля 10 крупнейших компаний в капитализации рынка является также повышенной и еще более высокой является концентрация с точки зрения оборотного коэффициента. Это отражает медленные темпы роста числа зарегистрированных компаний в большинстве стран и большой объем новых акций, выпущенных небольшим числом крупных, зачастую приватизированных предприятий, включая нефтяные и горнодобывающие компании, коммунальные предприятия, крупные банки и компании в секторе телекоммуникаций.

Рост капитализации рынка в большинстве африканских стран также связан с повышением стоимости акций ограниченного числа известных компаний, занимающихся разработкой природных ресурсов, а также в финансовом секторе и сфере инфраструктуры. Соответствующие показатели в странах с переходной экономикой отражают различия в проводимой в этих странах политике в области приватизации.

Внутренние рынки облигаций. Общая рыночная стоимость облигаций, обращающихся на внутренних рынках развивающихся стран, существенно ниже общей стоимости акций даже на крупнейших рынках. Общая стоимость внутренних облигаций, выпущенных в азиатских и латиноамериканских странах, а также странах с переходной экономикой, составляет примерно 20% валового внутреннего продукта (ВВП), а в Африке — приблизительно 30% ВВП. В Африке основная часть внутренних облигаций приходится на долю Южной Африки и некоторых стран Северной Африки. Подавляющая часть облигаций выпускается правительствами и государственными предприятиями.

Развитие рынков облигаций в большинстве латиноамериканских стран также ускорилось в 1990-е гг., после, казалось бы, завершения кризиса внешней задолженности, однако они обрушились в 2001 г. Новый рост рынков облигаций начался в 2002 г., но они еще незначительны по сравнению с рынками акций.

Крупнейшие рынки облигаций находятся в Бразилии, Мексике, Аргентине и Чили. Как и в Азии, основная часть облигаций на этих рынках выпускается правительствами, за исключением Чили, имеющей самый развитый рынок корпоративных облигаций в регионе, и Мексики, где на долю корпоративных облигаций приходится почти половина всех выпущенных облигаций.

В то время как во многих африканских странах начался рост рынков акций, рынки облигаций в большинстве стран, за исключением ЮАР, все еще находятся на стадии зарождения. Результаты обзора, проведенного по 40 африканским странам, свидетельствуют о том, что примерно половина из них не имеет ни первичных, ни вторичных рынков долгосрочных облигаций. Вторичные рынки существуют лишь в семи странах (Египте, Нигерии, Кот-д'Ивуаре, Ботсване, Чаде, Замбии, Камеруне), причем обращаются на них главным образом государственные облигации. Ликвидными являются только рынки с большим объемом выпущенных облигаций, например такие, как южноафриканский.

Крупнейшим и единственным хорошо развитым рынком облигаций в Африке является рынок ЮАР. Государственные долговые бумаги составляют приблизительно 75% общей стоимости выпущенных облигаций, а остальная часть приходится на долю облигаций коммунальных предприятий, контролируемых государством, и небольшим количеством корпоративных облигаций. С начала 1990-х гг. нерезиденты осуществляли значительные вложения на внутреннем рынке облигаций, чему способствовали отмена санкций, введенных в рамках борьбы с апартеидом, отмена двойной валютной системы и повышение транспарентности и ликвидности рынка. С 1995 г. начали действовать Центральный банк-депозитарий и Электронная расчетная платформа, и к 1997 г. процедуры расчетов по облигациям были приведены в соответствие с международными стандартами.

В странах с переходной экономикой на рынках облигаций почти исключительно обращаются государственные облигации. Было вынуждено лишь несколько пакетов облигаций частных компаний, главным образом путем частного их размещения, однако в целом внутренние рынки облигаций не относятся к важным источникам финансовых средств для предприятий.

Приток международного капитала на формирующиеся рынки. В рамках либерализации финансового сектора многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в конце 1980-х — начале 1990-х и ослабили ограничения в отношении покупки иностранными субъектами ценных бумаг, обращающихся на их внутренних рынках. В то же время и после урегулирования кризиса внешней задолженности в Латинской Америке государственные и частные заемщики латиноамериканских стран, как и растущее число заемщиков из других регионов, стали размещать международные облигационные займы. Начал также быстро увеличиваться объем размещаемых международных выпусков акций. В результате существенно возрос приток иностранных финансовых средств

рынки акций и облигаций этих стран. При значительном притоке средств на внутренние фондовые рынки ряда стран наблюдался также быстрый рост объема международных выпусков акций и облигаций.

Международные выпуски облигаций размещаются главным образом с использованием специальных финансовых инструментов. Компании развивающихся стран и стран с переходной экономикой обычно не в полной мере отвечают международным стандартам бухгалтерского учета и отчетности, которые должны быть соблюдены для регистрации на биржах ведущих развитых стран, хотя положение в этой области улучшается. В связи с этим был разработан механизм, давший возможность таким компаниям выйти косвенным образом на рынок акций вначале в США (*американская депозитная расписка*, или *АДР*), а затем и в Европе (*глобальное депозитное свидетельство*, или *ГДС*). Например, АДР представляет собой свободно обращающийся сертификат, выданный банком в Соединенных Штатах на определенное число акций компании, хранимых этим банком в качестве депозитария. Новые депозитные расписки могут выпускаться либо под существующие акции компании, либо путем выпуска новых акций.

Компании, пускающие в оборот депозитные расписки на иностранной фондовой бирже, должны отвечать определенным нормативным требованиям, устанавливаемым органом, контролирующим функционирование биржи¹. Это не только обеспечивает возможность осуществления операций на емких рынках развитых стран, но и способствует укреплению доверия инвесторов. Операционные расходы здесь ниже, чем на отечественном рынке, вследствие более эффективных процедур расчетов и хранения акций на фондовых рынках развитых стран. Наконец, для инвесторов, вкладывающих средства в долларové ценные бумаги, не возникает затрат, связанных с обменом

¹ Например, *Комиссия по ценным бумагам и биржам США* (КЦББ) установила требования, касающиеся регистрации и отчетности, для различных видов АДР. Наиболее распространенным видом имеющихся в открытом обращении АДР являются спонсированные АДР, которые делятся на три категории в зависимости от различных нормативных требований. Среди программ АДР категория I, обращающаяся только на внебиржевых рынках, является самым простым и быстрорастущим компонентом, для нее не требуется полного соблюдения общепринятых принципов и правил бухгалтерского учета (ОПБУ) или правил КЦББ; АДР категорий II и III котируются на бирже США, но отличаются друг от друга по двум аспектам: АДР категории III выпускаются на основе дополнительной эмиссии внутренних акций и продаются для привлечения капитала, они должны отвечать более строгим требованиям ОПБУ и требованиям КЦББ, касающимся отчетности. В дополнение к трем категориям программ спонсированных АДР компании могут мобилизовать капитал путем частного размещения спонсированных АДР среди крупных инвестиционных компаний, и при этом не возникает необходимости регистрации в КЦББ.

валют, поскольку операции с АДР осуществляются в валюте фондового рынка, на котором они выпускаются.

Общий объем АДР, выпускаемых компаниями формирующихся рынков, возрос в среднем примерно с 5 млрд долл. в год в 1989–1995 гг. до 15 млрд долл. в 2005 г. Наиболее активными эмитентами были компании латиноамериканских стран, в особенности Аргентины, Бразилии, Мексики и Чили. Для эмитентов эти операции были привлекательными, поскольку данная форма инвестиций в акции позволяет преодолеть проблему низкой ликвидности и частных ограничений в отношении иностранных инвестиций на отечественных рынках акций. Так, например, средний дневной объем операций с 25 АДР Чили более чем в 4 раза превышает весь объем операций с ценными бумагами на фондовой бирже Сантьяго, где зарегистрировано приблизительно 400 компаний. Аналогичным образом объем операций с некоторыми АДР Аргентины в несколько раз превышает объем операций с акциями тех же компаний, котирующимися на внутреннем рынке. В отличие от этого в странах Азии общий объем международных выпусков акций составляет лишь 15% от их выпусков на отечественных рынках.

В 2001–2005 гг. происходил быстрый рост международных выпусков облигаций развивающимися странами. К началу нового тысячелетия по общей стоимости распространенных облигаций на первом месте с большим отрывом находились латиноамериканские страны для которых этот показатель составлял примерно 17% ВВП и был почти равен общей стоимости внутренних облигаций. Несмотря на преобладание государственных облигаций, на которые ныне в среднем приходится примерно 60% всех выпусков облигаций (70% в 1997) и наблюдается быстрый рост выпусков корпоративных облигаций, особенно в странах Латинской Америки. Степень участия этих стран и операций на международных рынках облигаций меняется в зависимости от их доступа к международным финансам в целом.

Резюме

• Всемирная финансовая система, которая обеспечивает функционирование мировой экономической системы, является наиболее глобализированным сегментом последней. Мега- и макроэкономическая стабильность создает основу для роста финансовых рынков, международном движении капиталов, экспансии национальных корпораций и фирм за пределы страны и т.д. В то же время стабильное

устойчивость развития мировой финансовой системы и ее секторов выступают базовым фактором длительного роста и развития мировой экономики. В мировой финансовой системе особая гибкость, позволяющая адекватно реагировать на изменения среды, свойственна рынку ценных бумаг — биржевому рынку производных финансовых инструментов (ПФИ). Это связано прежде всего с интенсивным процессом глобализации финансовых рынков, усиливающейся конкуренцией как между самими международными и национальными биржами, так и между биржевыми и альтернативными торговыми системами. Внедрение современных информационных технологий в деятельность бирж вносит качественные изменения в их традиционные структуры, изменяя отношения между биржами и клиентами. Электронные внебиржевые организации типа NASDAQ мощно наступают на старейшие традиционные биржи, способствуя их технологической и организационной модернизации.

- Существенно возрастает роль крупных национальных и международных фондовых рынков, которые аккумулируют (особенно в крупнейших мировых финансовых центрах) огромные объемы финансовых ресурсов и направляют их для кредитных целей. Развиваются тенденции, с одной стороны, к специализации фондовых рынков, с другой — к их унификации как естественное следствие интернационализации финансовых рынков и развития современных компьютерных и телекоммуникационных технологий. Это обостряет конкурентную борьбу, требуя от фондовых бирж учета новых условий, и, соответственно, nivелирует формы и методы их деятельности. Этому же способствует и вхождение в *Международную федерацию фондовых бирж*. В результате даже самые старые биржи, такие, как Лондонская фондовая биржа, теряют свои индивидуальные особенности, подчиняясь новым требованиям и принимая на нормативное вооружение универсальные правила, инструментарии, средства (стандарты). Для большинства национальных федераций, входящих в Международную федерацию фондовых бирж, характерны операции с акциями и облигациями. В то же время рынки производных инструментов — деривативов пока еще недостаточно представлены на фондовых биржах.

- Происходит переход от форм ассоциаций и организаций, регулируемых специальными правовыми актами, к компаниям акционерного типа, в результате чего их членская (акционерная) база становится более открытой и многообразной. Очевидно, что эта трансформация — реакция на усиление конкуренции со стороны других финансовых рынков. Указанное внешнее давление вынуждает фондовые биржи адаптировать свои внутренние структуры к изменяющимся воздейст-

виям внешней среды. В условиях растущей конкуренции многие фондовые биржи — в целях привлечения капитала — принимают статус регулируемых специальными правовыми актами и открывают доступ для более широкого круга инвесторов в качестве совладельцев, не ограничиваясь лишь профессиональными участниками (членами) бирж. Это придает новую динамику деятельности биржевых учреждений и объе- няет тенденцию трансформации в корпоративные структуры. Отметим при этом следующие особенности: в США капитал биржи распылен среди большего числа членов-совладельцев, чем в Европе, Азии и Латинской Америке. Для членов-совладельцев фондовых бирж в США характерна меньшая степень участия в собственности (капитале, имуществе) фондовой биржи как в абсолютных, так и относительных значениях, по сравнению с другими странами мира. На фоне бурного развития биржевой активности в различных регионах мира происходит процесс консолидации биржевых учреждений в указанном выше направлении.

• Основными факторами, воздействующими на развитие фондовых бирж в современных условиях, являются снижение стоимости уеду! бирж, устранение границ и барьеров, препятствующих конкуренции, реформы управления биржами, новые технологии и механизмы организации торговли. К реформам управления биржами следует отнести и прежде всего усиление коммерческой ориентации фондовых бирж и создание альтернативных частных торговых систем. Эту трансформацию пережили Стокгольмская фондовая биржа, биржа Хельсинки, биржа Копенгагена, Амстердамская фондовая биржа, биржа Италии, Австралийская фондовая биржа, Афинская биржа и другие — все они подверглись акционированию в 1990-х гг. Изменения структурном» плана происходят в настоящее время в деятельности практически всех крупных фондовых бирж (от Нью-Йоркской, Лондонской и Токийской до периферийных). К относительно новым институтам, занимающимся организацией торговли на рынке ценных бумаг и финансовых инструментов, следует отнести частные торговые системы (например Tradepoint в Лондоне), брокерские компании, не только исполняющие заказы своих клиентов на биржах, но и организующие для них торговые сети: Instinet, Posit, Lattice, а также системы, которые лицензированы по примеру таких бирж, как Opti Maark и Bond Connect (альтернативные торговые системы). Создание новых информационных технологий усиливает конкуренцию между финансовыми рынками, заставляя профессиональных участников рынка вести интенсивные поиски и»» снижению издержек для клиентов и разработке новых эффективных форм управления и организации.

•Фондовые рынки вступили в период, характеризующийся созданием альянсов, объединений и слияниями, кооперацией, ростом электронных торговых систем. Биржи, традиционно использующие зальную форму торговли и режим «голосового» аукциона (open outcry), постепенно начинают работать над внедрением решений по электронизации торговли (СВОП в ходе переговоров с EUREX, при обсуждении планов кооперации с Pacific Exchange и др.). Аналогичные процессы идут в Европе — альянс Франкфурта и Лондона (Detusche Boerse и London Exchange). Возможно скорое присоединение к этому союзу фондовых бирж Амстердама, Брюсселя, Мадрида, Милана, Парижа и Цюриха. Несмотря на то что это суперслияние (или суперинтеграция), которое, несомненно, будет означать создание панъевропейской биржи, — вопрос будущего, тенденция к укрупнению и концентрации действует сегодня. Традиционная биржа LIFFE, использующая зальную торговлю и «голосовой» аукцион, осваивает электронную торговую систему; подразделения Deutsche Boerse и SOFFEX вливаются в единую биржу EUREX. Таким образом, повышается роль альтернативных торговых систем.

•Одновременно развивается процесс интеграции близких по операциям финансовых учреждений, такого рода слияния (или альянсы) способствуют универсализации традиционных функций фондовых бирж. Специалисты приводят пример Амстердамской биржи, которая объединила в рамках единого холдинга Амстердамскую фондовую биржу, Европейскую опционную биржу и депозитарий. В результате слияния образовалась мощная международная инфраструктурная организация биржевого характера, предоставляющая участникам рынка полный комплекс услуг. Более широкий спектр услуг, который предоставляет своим участникам Амстердамская биржа, включает организацию первичного и вторичного рынков, клиринг и расчеты, депозитарное оборудование, распространение информации и т.д. Таким образом, наряду с горизонтальной интеграцией, при которой происходит объединение и горизонтальная интеграция различных рынков, одновременно осуществляется вертикальная интеграция, способная придать больший динамизм новой бирже.

• Итак, имеют место важные изменения, связанные с двумя тенденциями. Одна — общемировая, глобальная тенденция, которая ведет к нивелированию и унификации финансовых институтов государств. Другая обусловлена процессом, развивающимся в рамках торгово-экономического блока ЕС: страны-участницы вводят непосредственно те изменения, необходимость которых определена над-

национальными органами. Обе тенденции способствуют, с одной стороны, нивелированию и унификации структур финансовых систем, с другой — универсализации их функций, разнообразию финансовых инструментов, перенесению из одной страны в другую не только инструментов финансового регулирования, но и самих проблем, подлежащих такому регулированию.

• Традиционные мировые финансовые центры — США, Западная Европа, Япония — вместе с растущими новыми финансовыми рынками, прежде всего в Юго-Восточной Азии (в особенности Китай), в целом обслуживают главные потребности мировой экономики. Таким образом, наибольший динамизм свойствен национальным, национальным и международным биржам, действующим в этих регионах мира. Процессы консолидации бирж характерны для всех указанных регионов. Развиваются эти процессы и в Латинской Америке, в ряде регионов Африки (ЮАР, Египет), на Ближнем и Среднем Востоке (Бахрейн), хотя и в более скромных масштабах. Но в каждом из них дополнительным мотивом выступают конкретные и общие факторы. И очевидно, что помимо приведенных специфических особенностей, воздействующих на институциональные и существенные изменения фондовых рынков (в частности, бирж), особую роль играют процессы формирования новых подсистем глобальных финансовых рынков и быстроразвивающихся регионах мира.

Контрольные вопросы

1. Структура мирового рынка ценных бумаг. Определение рынков ценных бумаг как части валютного рынка.
2. Рынок облигаций. Рынок международных облигаций. Центры торговли иностранными облигациями.
3. Биржа: понятие, эволюция.
4. Валютные и фондовые биржи. Операции на бирже. Фондовый рынок и фондовая биржа, их функции. Биржевой аукцион. Сделки на фондовых биржах
5. Фондовые рынки США, стран Западной Европы, Японии, других стран
6. Международные биржи и особенности их деятельности. Нью-Йоркская фондовая биржа. Токийская фондовая биржа. Лондонская фондовая биржа NASDAQ. Euronext. Лондонская международная биржа финансовых фьючерсов. Биржи Сингапура и Гонконга. Биржи в Прибалтийских странах. Биржи в России и других странах СНГ.
7. Международные фондовые операции, регулирующие биржевую деятельность.
8. Значение биржевых индексов.

9. Финансово-денежные аспекты «Вашингтонского консенсуса».

10. Рынки акций и облигаций в развивающихся и трансформирующихся странах: особенности формирования. Содержание состояния мировых финансовых рынков.

11. Анализ государственных ценных бумаг США и их воздействие на мировые рынки.

12. Какие новые тенденции развиваются в деятельности международных биржевых компаний в первые годы XXI в.?

Темы рефератов

1. Мировой рынок ценных бумаг: понятие, содержание, структура.
2. Мировой рынок ценных бумаг как часть валютного рынка.
3. Биржа. Валютные и фондовые биржи — фондовый рынок и фондовые биржи.
4. Инструменты финансового рынка (фьючерсы, опционы, дериваты и др.).
5. Международные биржи в регионах развивающихся стран (Азии, Латинской Америки и Африки).
6. Международные биржи России и других стран — участник СНГ.
7. Новые тенденции в развитии национальных и международных биржевых компаний.

Литература к разделу V

Американский ежегодник / Под ред. акад. Н.Н. Болховитинова. М., 2003, 2005.

Архитектор макроэкономики. Дж. М. Кейнс и его макроэкономическая теория. Ростов н/Д, 1997.

Государственные и межгосударственные банки в экономической стабилизации Латинской Америки / Отв. ред. В.А. Теперман. М., 2004.

Доклад о мировом развитии. 2003, 2004, 2005. Изд-во Всемирного банка. М., 2003, 2004, 2005.

Европа. Вчера, сегодня, завтра / Под ред. акад. Н.П. Шмелева, чл.-корр. РАН В.Н. Шенаева и др. М., 2002.

Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: Учебник. М., 2004.

Котелкин С.В. Международная финансовая система. М., 2004.

Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика: Теория и политика. СПб., 2004.

Лука К Торговля на мировых валютных рынках. М., 2003.

Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Т. 1, 2. М., 1996.

Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. проф В.Е. Рыбалкина. М., 2001.

МизесЛ. фон. Индивид, рынок и правовое государство. СПб., 1999.

Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет/ Под ред. И.С. Ко ролева. М., 2003.

Обзор мирового экономического и социального развития. Экономический и Социальный Совет ООН. Женева, 2000—2005.

Организация Объединенных Наций. Основные факты. М., 2000.

Рот А., Захаров А., Златкис Б. Основы государственного регулирования финансового рынка: Учеб, пособие. М., 2003.

Самуэльсон П. Экономика: В 2 т. М., 1997.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1. М , . 1997.

Смитиенко Б.М. Международные экономические отношения: Учебник М., 2004.

Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 1994.

Хасбулатов РИ. Мировая экономика. Теория, принципы, политика. Т. 1, Л М., 2001.

РАЗДЕЛ VI

Международные организации. Избранные сферы регулирования и сотрудничества

Глава 22

Международные организации в системе МЭО

Глава 23

Регулирование отношений интеллектуальной собственности

Глава 24

Современный опыт регулирования концессий

Глава 25

Международное сотрудничество в области преодоления коррупции

Международные организации в системе МЭО

22.1. Международное сотрудничество и международно-правовое регулирование экономических отношений

Страны торгуют друг с другом, они (и их компании) заключают соглашения, договариваются об общих правилах ведения разного рода дел — торговле товарами и услугами, строительстве объектов или покупке предприятий, займах, кредитах и т.д. Во всех этих действиях, как самых простых, так и сложнейших, в которых порою участниками выступают множество стран и компаний, выражается *сущность* и *содержательная сторона двустороннего или многостороннего международного экономического сотрудничества*. В процессе такого сотрудничества вырабатываются соответствующие *правила*, часто основанные на вековых *обычаях и традициях*. Эти правила вместе с *договорами*, заключаемыми между субъектами международного права, выступают как один из источников международного права — их называют *международными конвенциями*.

Определение экономического права. *Международное экономическое право представляет собой совокупность принципов, норм, общепризнанных правил, регулирующих отношения между государствами и другими субъектами международного права в области экономических отношений*. Экономическое право отличается большим своеобразием, поскольку его источником является не только исключительно договорная база (между правительствами стран), но и документы, разработанные Организацией Объединенных Наций и ее учреждениями, а также обычаи и традиции, хотя последние играют ограниченную роль и встречаются редко. Например, рекомендации Генеральной Ассамблеи или ее учреждений (ЮНКТАД), ратифицированные государствами, становятся обычной нормой международного права; даже в случае нератифика-

ции страны предпочитают учитывать таковые. Рекомендации МВФ (и Всемирного банка) в области финансово-экономической политики в 1990-е гг, несмотря на далеко не бесспорный их характер, считали более важными для множества стран, чем их национальные законы. Поэтому необходимо четко представлять механизм и специфику деятельности международных экономических организаций, так или иначе воздействующих на современную систему МЭО, а также правовые нормы, которые они вырабатывают и предлагают в качестве общих норм для государств.

Соответственно, на базе экономического права происходит *международное регулирование* экономических отношений всех стран. Это регулирование имеет разные уровни, в зависимости от той или иной международной нормы: а) *всеобщие (универсальные)*, б) *региональные*, в) *двусторонние*. Универсальные нормы, регулируя отношения всех субъектов, составляют *общее международное право*. Международно правовые нормы подразделяются на *диспозитивные* и *императивные*. В первом случае международная норма устанавливает общие правила поведения страны, а конкретное действие она определяет самостоятельно; во втором случае, т.е. при императивной норме, государство обязано безусловно выполнить требование данной нормы. Таковыми считаются, например, договоры и резолюции Генеральной Ассамблеи ООН, вытекающие из Устава ООН. Общеизвестно, что любой договор, противоречащий Уставу ООН, является недействительным и ни одно государство не может ссылаться на него или пользоваться его привилегиями. В этом регулировании важная роль принадлежит целой группе международных экономических организаций.

Задачи международного регулирования МЭО. Основными задачами регулирования международных экономических отношений являются следующие:

- обеспечение стабильности и устойчивости экономического роста и развития во всех регионах мира, особенно в финансовой сфере, учитывая крайнюю чувствительность этой сферы к колебаниям мировой конъюнктуры, к воздействию внешнеполитических факторов;
- содействие экономическому сотрудничеству между странами через многообразие форм такого сотрудничества;
- стремление к полному устранению дискриминации в торговом экономическом сотрудничестве (как это предполагалось, например на начальном этапе Торгового раунда ВТО в Дохе (Катар, 2001);
- оказание всестороннего содействия в развитии частного предпринимательства в развивающихся и новых капиталистических странах,

оказание содействия им в выходе из кризисных ситуаций теми методами, которые считались наиболее надежными (во многих случаях эти попытки дали отрицательный эффект);

•согласование макроэкономической политики государств — участников мирового экономического сотрудничества. Эта последняя задача, как и предыдущие, безусловно, имеет позитивный замысел, но, скорее всего, покоится на наивно-романтических ожиданиях, не обоснованных реальной практикой. Страны настолько разительно отличаются друг от друга по «качеству» экономики, что еще долгие десятилетия невозможно применить к ним единые подходы в экономической политике.

22.2. Классификация международных экономических организаций

Международные экономические организации, осуществляющие регулирование в системе мирового хозяйства, можно классифицировать по двум основным принципам: по организационному принципу и по сфере многостороннего регулирования.

Классификация международных экономических организаций по организационному принципу в качестве основы предполагает участие или неучастие организации в системе Организации Объединенных Наций, а также принимает во внимание профиль организаций и цели их деятельности. При таком подходе международные экономические организации можно разделить на следующие группы:

- международные экономические организации системы ООН;
- международные экономические организации, не входящие в систему ООН;
- региональные экономические организации.

Классификация международных экономических организаций по сфере многостороннего регулирования предполагает их деление на следующие группы:

- международные экономические организации, регулирующие экономическое и промышленное сотрудничество и отрасли мирового хозяйства;
- международные экономические организации в системе регулирования мировой торговли;
- региональные экономические организации в системе регулирования мирового хозяйства;
- международные и региональные экономические организации, осуществляющие регулирование предпринимательской деятельности;

• международные неправительственные организации и объединения, содействующие развитию международных хозяйственных связей.

Все международные и региональные экономические организации, входящие в перечисленные выше первые четыре категории, являются межправительственными организациями, которые именуются также межгосударственными или многосторонними. Помимо межправительственных организаций в классификацию включены международные неправительственные экономические организации и объединения, содействующие развитию мирохозяйственных связей (см. рис. 22.1 и 22.2).

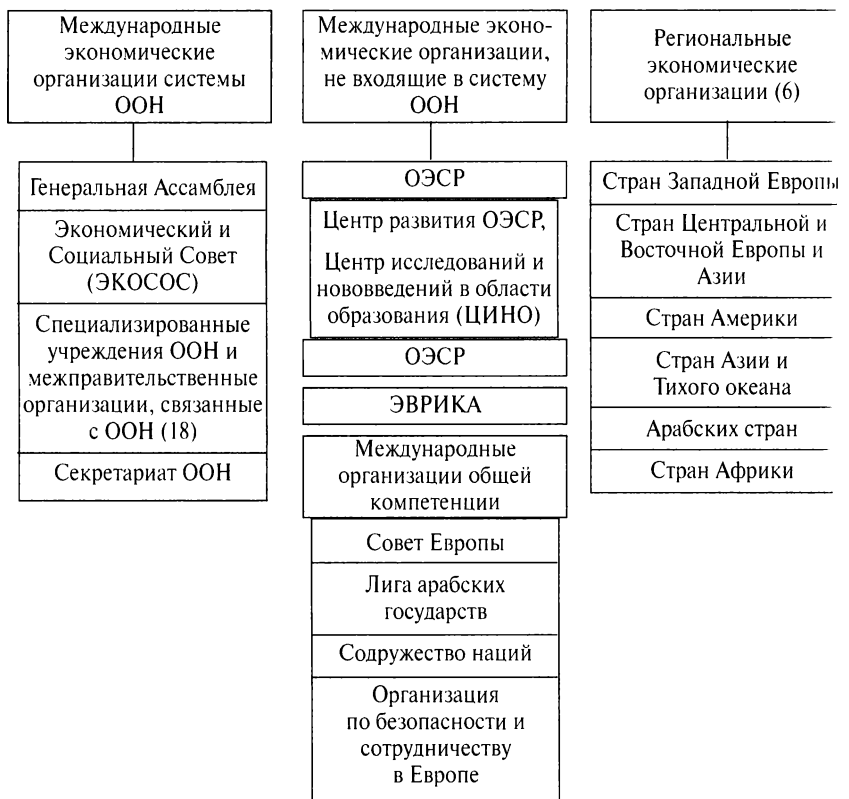


Рис. 22.1. Классификация международных экономических организаций по организационному принципу



Рис. 22. 2. Классификация международных экономических организаций в сфере многостороннего регулирования мирохозяйственных связей

22.3. Общая характеристика экономической деятельности международных организаций

Международные экономические организации являются важным инструментом регулирования многосторонних межгосударственных отношений в сфере торговли и экономики, имеют согласованные цели, свои постоянные органы, а также организационные нормы, в том числе устав, процедуру и порядок принятия решений и др. Методами взаимодействия в международном регулировании считаются резолюции и директивы, разрабатываемые и принимаемые между народными организациями, являющиеся обязательными для их членов; многосторонние соглашения, заключаемые на межправительственном уровне; согласования и договоренности, консультации и сотрудничество на региональном уровне и в неправительственных организациях. Регулирование нацелено на создание определенных предпосылок, способствующих дальнейшему развитию мирохозяйственных связей между заинтересованными государствами, в частности, путем достижения стабильности и предсказуемости режима доступа на рынке.

К основным направлениям многостороннего регулирования экономического сотрудничества в современных условиях относятся следующие:

- создание заинтересованными государствами договорно-правовой основы торгово-экономических отношений, включая важнейшие принципы и нормы;
- выработка договоренностей относительно применения на национальном уровне комплекса торгово-экономических и политических средств воздействия на мирохозяйственные связи, определение рамок и возможностей использования отдельных инструментов экономической политики;
- формирование и дальнейшее развитие международных институтов, содействующих достижению договоренностей и решению спорных проблем, возникающих между странами-участницами, их объединениями и группировками;
- обмен информацией и опытом организации торгово-экономических связей.

В мире насчитывается более 100 международных организаций, и большей или меньшей степени вовлеченных в обсуждение и регулирование экономических проблем. Они различны по составу, размерам, функциям, а также по влиянию на международную экономику. Международные организации можно классифицировать в соответствии с

разными критериями. Среди современных международных организаций выделяются два основных типа: межправительственные и неправительственные организации. Роль тех и других значительна, все они способствуют общению государств в различных сферах жизни.

Международная межправительственная организация создается в соответствии с международным правом и не должна ущемлять интересы отдельного государства и международного сообщества в целом. В основе ее создания лежит международный договор (конвенция, соглашение, протокол и т.д.). Сторонами такого договора являются суверенные государства, а в последнее время участниками международных организаций выступают также межправительственные организации.

Цель создания любой международной организации заключается в объединении усилий государств в той или иной области. ООН координирует деятельность государств почти во всех областях и выступает посредником между ними. Иногда государства передают наиболее сложные вопросы международных отношений в организации для обсуждения и принятия решения. Каждая международная организация имеет соответствующую организационную структуру, что подтверждает постоянный характер организации и тем самым отличает ее от других форм международного сотрудничества. Важным признаком международной организации является наличие у нее прав и обязанностей, которые в общей форме закреплены в ее учредительном акте. Международная организация не может превысить свои полномочия.

Другой тип международных организаций — международные неправительственные организации, которые не учреждены на основании межправительственных соглашений. Такие организации должны быть признаны по крайней мере одним государством, но осуществлять свою деятельность не менее чем в двух государствах. Создаются подобные организации на основе учредительного акта. В настоящее время их насчитывается более 8000. Международные неправительственные организации (МНПО) играют активную роль во всех аспектах современных международных отношений.

Международные организации любого вида призваны решать различные проблемы в сферах своей деятельности. Для решения экономических и иных проблем в настоящее время ежегодно проводится более 1000 международных конференций, которые созываются в целях разработки и принятия международных договоров, заключения актов, учреждения принципов сотрудничества в конкретной области международных отношений.

22.4. Глобальные проблемы цивилизации XXI в. и Организация Объединенных Наций

Поняты глобальных проблем. Процессы глобализации, соответственно, породили и глобальные проблемы, о которых мир узнал гораздо раньше, чем появился современный термин «глобализация». Уже в 1960—1970-х гг. на основе проведенных экономических, исторических и политологических исследований ученые в большинстве стран мира, а также международные аналитики, в том числе в рамках учредений ООН, вычленили большинство этих проблем:

- сохранение мира и международной безопасности, сокращение политики гонки вооружений, предотвращение угроз миру и международной стабильности, региональных вооруженных конфликтов;
- утверждение прав личности в современном государстве, ее освобождение из-под чрезмерно усилившегося контроля государственных институтов, в особенности над личной и экономической свободой как центральным сегментом прав человека вообще;
- преодоление бедности и нищеты в развивающихся странах, решение обостряющейся продовольственной проблемы, распространяющейся на все большее число стран; решение жизненно важной задачи, связанной с угрозой нехватки питьевой воды в ряде регионов мира; установление нового международного экономического порядка (НМЭП);
- борьба с массовыми болезнями и эпидемиями, предотвращение стихийных бедствий и их последствий;
- преодоление кризисного развития окружающей среды, грозящего всей современной цивилизации.

Центральное место в решении этих (и других) глобальных проблем занимает ООН и ее система учреждений. Следует отметить, что в данном разделе рассматривается основной блок экономических учреждений системы ООН, а не все ее институты, поскольку их деятельность выходит за пределы данного учебника. Напомним также, что деятельность целого ряда международных организаций была рассмотрена нами в соответствующих разделах и главах (ВТО, МВФ, МБРР и др.).

22.5. Основные функции и задачи ООН и ее учреждений

Важную роль в системе межгосударственного регулирования играет Организация Объединенных Наций (ООН), которая является универ

сальной как по членству, так и по проблемам, находящимся в ее компетенции.

Согласно Уставу, ООН ставит перед собой следующие цели:

- поддерживать международный мир и безопасность; улаживать или разрешать в соответствии с принципами справедливости и международного права международные споры или ситуации, которые могут привести к нарушению мира;

- развивать дружественные отношения между нациями на основе уважения принципа равноправия и самоопределения народов;

- осуществлять многостороннее сотрудничество и содействовать разрешению международных проблем экономического, социального, культурного и гуманитарного характера на принципах уважения к правам человека и основным свободам для всех;

- быть центром для согласования действий наций в достижении поставленных целей.

К организациям, имеющим всемирное значение, относятся прежде всего специализированные институты ООН — МВФ и группа Всемирного банка, а также Всемирная торговая организация. Непосредственная роль ООН в международных валютно-кредитных и финансовых отношениях ограничена.

Главные органы и специализированные учреждения ООН, отражающие ее структуру:

- Генеральная Ассамблея;

- Совет Безопасности;

- Экономический и Социальный Совет, имеющий несколько специализированных учреждений (ЮНКТАД, ЮНИДО, ФАО ит.д.);

- Секретариат.

Отдельным блоком в структуре ООН представлены региональные экономические комиссии (ЕАК, ЭКА, ЭКЛАК, ЭСКАТО и др.), а также функциональные и специальные комиссии.

Каждая из этих организаций имеет свои конкретные цели и задачи и вносит реальный вклад в регулирование международных экономических отношений.

В 2005 г. мировое сообщество отметило 60-летний юбилей деятельности Организации Объединенных Наций — ведущего международного форума на пути решения проблем глобального развития. ООН является неотъемлемой частью современного миропорядка, в формировании которого ей принадлежит важная роль. Основные цели и принципы международного правопорядка впервые были закреплены в ее Уставе.

22.6. Создание ООН

Первым шагом к созданию Организации Объединенных Наций стал! подписанная в Лондоне 12 июня 1941 г. Декларация, в которой союзники по антигитлеровской коалиции обязались «работать вместе с другими свободными народами как в войне, так и в мире». В августе того же года президент США Т. Рузвельт и премьер-министр Великобритании У. Черчилль предложили свод принципов международного сотрудничества для поддержания мира и безопасности в документе, известном как Атлантическая хартия. Конечно же при этом учитывался опыт Лиги Наций, не сумевшей предотвратить Вторую мировую войну. В январе 1942 г. представители 26 союзных государств, воевавших против стран «оси» (Германия — Италия — Япония), заявили о поддержке Атлантической хартии, подписав Декларацию 26 государств. В этом документе впервые было официально использовано название «Объединенные Нации», предложенное президентом Рузвельтом. Затем в Декларации, подписанной в Москве 30 октября 1943 г., правительства Советского Союза, Великобритании, Соединенных Штатов и Китая призвали к скорейшему созданию международной организации для поддержания мира и безопасности. Эта цель была вновь подтверждена на встрече руководителей Соединенных Штатов, СССР и Великобритании в Тегеране 1 декабря 1943 г. Первые конкретные контуры ООН были очерчены на конференции, проходившей в имении Думбартон-Окс в Вашингтоне. Именно эта конференция сформулировала основные принципы деятельности Организации Объединенных Наций (ООН), определила ее структуру и функции. На Ялтинской (Крымской) конференции Ру * вельт и Черчилль дали согласие на участие в ООН Украинской ССР и Белорусской ССР в качестве государств-основателей (это было данью уважения к СССР, воевавшему в одиночку с Германией вплоть до открытия второго фронта в 1944 г.). Руководители антигитлеровской коалиции приняли решение созвать 25 апреля 1945 г. в г. Сан-Франциско Конференцию Объединенных Наций для выработки Устава ООН.

Учредительная конференция по созданию ООН проходила с 25 апреля по 26 июня 1945 г. в США. Ее созыв еще до окончания Второй мировой войны свидетельствовал о том, что союзники достигли взаимопонимания по основным вопросам создания универсальной международной организации, призванной обеспечить мир на планете. Устав ООН официально вступил в силу с 24 октября 1945 г., и на дата считается днем рождения ООН.

Организация Объединенных Наций является центром решения проблем, с которыми сталкивается все человечество. Деятельное и.

ООН осуществляется совместными усилиями более 30 связанных с ней организаций, составляющих *систему Организации Объединенных Наций*. Организация Объединенных Наций не является всемирным правительством и не принимает законов. Однако она предоставляет средства, которые помогают разрешать международные конфликты и разрабатывать политику в вопросах, которые затрагивают всех нас. В Организации Объединенных Наций все государства-члены — большие и малые, богатые и бедные, придерживающиеся различных политических взглядов и социальных систем — имеют право выразить свое мнение и принять участие в голосовании в рамках этого процесса.

В Организации Объединенных Наций имеется шесть главных органов. Пять из них — Генеральная Ассамблея, Совет Безопасности, Экономический и Социальный Совет, Совет по опеке и Секретариат — расположены в центральных учреждениях Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке. Шестой орган — Международный Суд — находится в Гааге (Нидерланды).

Наряду с увеличением роли мировых политических проблем большое место в деятельности ООН занимают экономические аспекты, что выражается прежде всего в расширении экономических функций ООН. Все новые сферы мирового хозяйства, международных экономических отношений становятся предметом ее изучения, анализа, поиска путей и средств их решения, выработки соответствующих рекомендаций. Значение экономической деятельности ООН возрастает с усложнением процессов, происходящих во всемирных экономических отношениях и международном разделении труда, усугублением возникающих в мировой экономике проблем, дальнейшим расширением международного экономического сотрудничества.

В ст. 1 Устава ООН в концентрированном виде сформулированы цели международного сотрудничества, в том числе и в экономической сфере: «...осуществлять международное сотрудничество в разрешении международных проблем экономического, социального...» характера. Главы IX и X Устава целиком посвящены экономическому и социальному сотрудничеству. В частности, статья 55 определяет конкретные цели экономического сотрудничества в рамках ООН: «создание условий стабильности и благополучия, необходимых для мирных и дружеских отношений», «повышение уровня жизни, достижение полной занятости населения», содействие «условиям экономического и социального прогресса и развития». Зафиксированные в ст. 2 общие принципы международного сотрудничества в рамках ООН в полной мере относятся и к сфере сотрудничества по экономическим проблемам.

Одна из центральных задач Организации Объединенных Наций заключается в содействии обеспечению более высоких стандартов жизни, полной занятости и условий для социально-экономического прогресса и развития. С выполнением этой задачи связано 70% деятельности системы Организации Объединенных Наций. В основе этой деятельности лежит вера в то, что искоренение нищеты и повсеместное повышение уровня благосостояния людей представляют собой необходимые шаги на пути к созданию условий для обеспечения прочного мира во всем мире.

Организация Объединенных Наций играет решающую роль в выработке международного консенсуса в отношении действий в интересах развития. Начиная с 1960 г. Генеральная Ассамблея содействует определению приоритетов и постановке задач в рамках серии десятилетних международных стратегий развития. В программах этих десятилетий, нацеленных на решение конкретных вопросов, неизменно подчеркивается необходимость достижения прогресса по всем направлениям социально-экономического развития. Организация Объединенных Наций продолжает работу по определению новых задач в таких ключевых сферах, как обеспечение устойчивого развития, улучшение положения женщин, соблюдение прав человека, охрана окружающей среды и благое управление, а также по разработке программ их выполнения.

На Саммите тысячелетия в сентябре 2000 г. мировые лидеры утвердили *Декларацию тысячелетия*, в которой сформулированы главные цели, предусматривающие ликвидацию крайней нищеты и голода, обеспечение всеобщего начального образования; содействие равенству полов и расширение прав и возможностей женщин; снижение уровня детской смертности; улучшение положения в области охраны материнства; борьбу с ВИЧ/СПИДом, малярией и другими болезнями; обеспечение экологической устойчивости путем достижения к 2015 году ряда целевых показателей, поддающихся количественной оценке. В частности, предусматривается сократить вдвое долю тех, кто имеет доход менее одного доллара в день; обеспечить всеобщее начальное образование; устранить неравенство полов на всех уровнях образования; резко снизить уровень детской смертности при улучшении положения в области охраны материнства.

Система Организации Объединенных Наций ведет многообразную деятельность по содействию достижению социально-экономических целей. Мандаты специализированных учреждений охватывают практически все сферы социально-экономической деятельности. Эти учреждения предоставляют странам всего мира техническую помощь.

и оказывают им практическое содействие в других формах. Действуя в сотрудничестве с Организацией Объединенных Наций, они помогают разрабатывать политику, определять руководящие принципы, мобилизовать поддержку и привлекать средства. Тесная координация действий между Организацией Объединенных Наций и специализированными учреждениями обеспечивается через *Координационный совет системы Организации Объединенных Наций (КССР)*, в состав которого входят Генеральный секретарь и главы специализированных учреждений, фондов и программ, Международного агентства по атомной энергии и Всемирной торговой организации.

На юбилейной 60-й сессии (сентябрь 2005 г.), на пленарном заседании Ассамблеи высокого уровня с участием глав государств и правительств, был проведен всеобъемлющий обзор прогресса, достигнутого в области выполнения всех обязательств, содержащихся в Декларации тысячелетия Организации Объединенных Наций. Большое внимание на сессии было уделено необходимости достижения согласованных на международном уровне целей в области развития и налаживания глобальных партнерских отношений для обеспечения прогресса на национальном, региональном и международном уровнях; при этом подчеркивалась важность выполнения решений и обязательств, принятых на международных конференциях и встречах на высшем уровне Организации Объединенных Наций в экономической, социальной и смежной областях. Общая структура и организация учреждений ООН представлены на рис. 22.3.

Система организации учреждений ООН весьма сложная, и многие из них занимаются вопросами экономического характера. В целом экономическую деятельность, осуществляемую ООН, можно разделить на четыре направления:

- решение общих для всех стран глобальных экономических проблем;
- содействие экономическому сотрудничеству государств с различными уровнями социально-экономического развития;
- содействие хозяйственному росту развивающихся стран;
- решение проблем регионального экономического развития.

На практике работа по вышеуказанным направлениям осуществляется с использованием таких форм деятельности, как:

- информационная;
- технико-консультативная;
- финансовая.

Информационный аспект работы ООН — это наиболее обширная работа как Секретариата, так и всех учреждений ООН. Вопросы, представляющие наибольший интерес, выносятся на повестку дня полити-

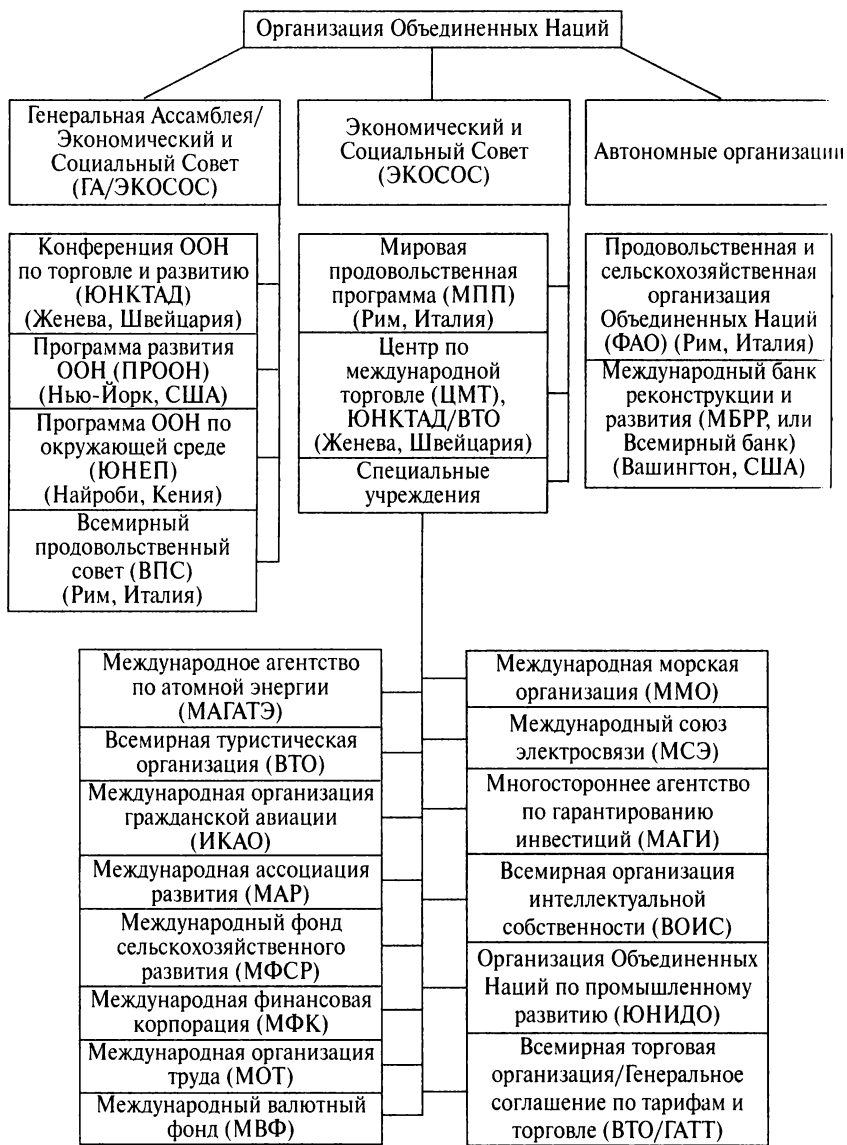


Рис. 22.3. Система (структура) Организации Объединенных Наций

ческих дискуссий, готовятся письменные доклады и справки. Все материалы тщательно рассматриваются в различных подразделениях учреждений и только после основательной подготовительной работы (в том числе публикации докладов и отчетов) выносятся на публичное обсуждение в соответствующих учреждениях системы ООН.

Цель такой деятельности — общее воздействие на направления экономической политики стран-членов. По большому счету это работа «на будущее», «про запас». Публикуется значительное количество различной информации, статистических выкладок, которые имеют довольно высокую репутацию у специалистов в данной области. Работу по унификации, сбору и обработке исходных статистических данных возглавляют Статистическая комиссия и Статистический департамент. Деятельность в области системы учета и статистики весьма полезна и выгодна слаборазвитым странам, поскольку, с одной стороны, у них зачастую просто отсутствуют собственные экономически выверенные статистические методики, а с другой — иностранные хозяйственные субъекты, стремясь проникнуть на рынки стран, имеют практически единственную возможность получить реальную информацию о положении дел в экономическом секторе данной страны.

Технико-консультативная деятельность ООН осуществляется в виде технической помощи государствам, нуждающимся в ней. Еще в 1948 г. были приняты своего рода принципы оказания такой помощи. Прежде всего она должна:

- обеспечить задачи процветания страны, но при этом помощь не может служить средством для иностранного экономического и политического вмешательства во внутренние дела государства;
- оказываться исключительно через правительства стран и предназначаться исключительно данной стране;
- предоставляться по возможности в той форме, которая желательна для самой этой страны;
- иметь конкретный характер, отвечать высоким требованиям в качественном и техническом отношении.

Валютно-финансовая и кредитная деятельность осуществляется преимущественно по линии связанных с ООН международных организаций: Международного валютного фонда, Международного банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации, Международной ассоциации развития. Эти структуры формально являются специализированными организациями ООН, хотя мало зависят от ООН и на деле выступают с самостоятельными концептуальными идеями, идущими вразрез с рекомендациями докладов, публикуемых, например, ГАТТ и ЭКОСОС.

Основными структурными подразделениями системы органом экономического сотрудничества в рамках ООН являются три из шести главных органов, указанных в Уставе, а именно Генеральная Ассамблея, Экономический и Социальный Совет и Секретариат.

22.7. Генеральная Ассамблея (ГА ООН) и ее учреждения

Генеральная Ассамблея ООН, согласно Уставу ООН, несет ответственность за выполнение функций Организации Объединенных Наций в области международного сотрудничества и осуществляет руководство конкретной деятельностью в этой сфере через»

Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС). Основная задача Ассамблеи — служить высшим форумом в рамках ООН для обсуждения наиболее важных, ключевых проблем экономического характера. Свои функции в рассматриваемой области Ассамблея осуществляет главным образом через Второй комитет (по экономическим и финансовым вопросам). Это один из главных комитетов Ассамблеи. Ассамблея учреждает организации международного сотрудничества такие, как Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) или Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) и др.

Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС). Эта организация занимает следующее по иерархии место в системе экономического механизма ООН. ЭКОСОС, созданный в 1946 г., осуществляет координацию всей деятельности ООН в социально-экономической области. Среди членов ЭКОСОС 54 государства — члены ООН, избираемых Генеральной Ассамблеей ООН, причем 5 постоянных членов Совета Безопасности являются неизменными членами. Высший орган ЭКОСОС — сессия Совета. Ежегодно проводятся три сессии:

- весенняя — по социально-правовым и гуманитарным вопросам
- летняя — по экономическим и социальным вопросам;
- специальная — по организационным вопросам.

В деятельности ЭКОСОС следует выделить три главные функции:

- ответственный специализированный форум государств в рамках* ООН для квалифицированного обсуждения международных экономических и социальных проблем и разработки принципиальной инициативной линии;

- координация всей деятельности ООН по экономическим и социальным вопросам, координация деятельности специализированных учреждений ООН;

• проведение квалифицированных исследований по общим и специальным проблемам экономического и социального развития, международного сотрудничества; обобщение полученных результатов.

Обобщим информацию, приведенную выше. Итак, ЭКОСОС координирует деятельность:

- постоянных комитетов (экономического, социального и др.);
- функциональных комиссий и подкомиссий (статистической, по социальному развитию и т.д.), региональных экономических комиссий (Европейской экономической комиссии — ЕЭК, экономических комиссий для Африки и др.);
- специализированных учреждений ООН (ФАО, ЮНИДО и др.).

Согласно ст. 68 Устава, для выполнения своих функций ЭКОСОС имеет право создавать вспомогательные органы, работающие в период между сессиями. В настоящее время действуют 11 постоянных комитетов и комиссий (по природным ресурсам, по неправительственным организациям и др.), 6 функциональных комиссий (статистическая, социального развития и др.), 5 региональных экономических комиссий и ряд других органов.

Структура ЭКОСОС. Экономический и Социальный Совет координирует работу 14 специализированных учреждений ООН, 10 функциональных комиссий и 5 региональных комиссий; получает доклады от 11 фондов и программ ООН; дает программные рекомендации организациям системы ООН и государствам-членам. В соответствии с Уставом ООН ЭКОСОС отвечает за содействие повышению уровня жизни, обеспечению полной занятости населения и условий для экономического и социального прогресса; за выявление способов разрешения международных проблем в экономической и социальной областях и в области здравоохранения; содействие международному сотрудничеству в области культуры и образования; поощрение всеобщего уважения прав человека и основных свобод. В распоряжении ЭКОСОС находится более 70% людских и финансовых ресурсов всей системы ООН. Выполняя свой мандат, ЭКОСОС организует консультации с научными кругами, представителями делового мира и с более чем 2100 зарегистрированными неправительственными организациями. Совет ежегодно, в июле, проводит основную сессию продолжительностью в четыре недели, поочередно в Нью-Йорке и Женеве. В рамках сессии осуществляется этап заседаний высокого уровня, в ходе которого министры национальных правительств и руководители международных учреждений и другие высокопоставленные должностные лица обсуждают отдельную тему, имеющую общемировое значение. ЭКОСОС за последние годы берет на себя ведущую роль

в ключевых стратегических областях. В ходе проведения в 1999 г. эта па заседаний высокого уровня был принят «Манифест по проблемам нищеты», который во многом предопределил цели развития на поро ге тысячелетия, одобренные Саммитом тысячелетия Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке. В Декларации министров, принятой на этапе заседания высокого уровня в 2000 г., предлагались кон кретные меры по сокращению «цифровой пропасти», что непосредс і венно привело к созданию в 2001 г. Целевой группы И КИ (информационно-коммуникационных технологий). С 1998 г. ЭКО СОС установил традицию ежегодного проведения вне рамок основ ных сессий совещания с министрами финансов, возглавляющими ключевые комитеты бреттон-вудских учреждений — Всемирного баи ка и Международного валютного фонда.

К вспомогательным и связанным с ЭКОСОС органам относятся следующие.

Функциональные комиссии:

- Статистическая комиссия;
- Комиссия по народонаселению и развитию;
- Комиссия социального развития;
- Комиссия по правам человека;
- Группа трех (учрежденная в соответствии с Международной коп венцией о пресечении преступления апартеида и наказании за него),
 - Рабочая группа по насильственным или недобровольным исчс м новениям;
 - Рабочая группа по изучению случаев постоянного грубого нару шения прав человека;
 - Рабочая группа по произвольным задержаниям;
 - Рабочая группа открытого состава по праву на развитие;
 - Рабочая группа открытого состава по разработке проекта факулым тивного протокола к Конвенции против пыток и других жестоких, бесчл овечных или унижающих достоинство видов обращения и наказания;
 - Рабочая группа открытого состава по разработке проекта Декчп рации о правах коренных народов;
 - Рабочая группа открытого состава для разработки базовых руки водящих принципов, касающихся программ структурной перестрой ки и экономических, социальных и культурных прав;
 - Подкомиссия по поощрению и защите прав человека;
 - Рабочая группа по вопросу о правах лиц, принадлежащих к ними ональным, этническим, религиозным и языковым меньшинствам;
 - Рабочая группа по современным формам рабства;
 - Рабочая группа по коренным народам;

- Сессионная рабочая группа по методам работы подкомиссии;
- Сессионная рабочая группа по отправлению правосудия;
- Сессионная рабочая группа по методам работы и деятельности транснациональных корпораций;
- Рабочая группа по сообщениям;
- Комиссия по положению женщин;
- Комиссия по наркотическим средствам;
- Подкомиссия по незаконному обороту наркотиков на Ближнем и Среднем Востоке и связанным с этим вопросам;
- Совещание глав национальных учреждений по обеспечению соблюдения законов о наркотиках;
- Комиссия по предупреждению преступности и уголовному правосудию;
- Комиссия по науке и технике в целях развития;
- Комиссия по устойчивому развитию;
- Специальные рабочие группы открытого состава;
- Специальная межправительственная группа экспертов открытого состава по энергетике и устойчивому развитию;
- Форум ООН по лесам.

Региональные комиссии:

- Экономическая комиссия для Африки (ЭКА);
- Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО);
- Европейская экономическая комиссия (ЕЭК);
- Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК);
- Экономическая и социальная комиссия для стран Западной Азии (ЭСКЗА).

Постоянные комитеты:

- Комитет по программе и координации;
- Комиссия по населенным пунктам;
- Комитет по неправительственным организациям;
- Комитет по переговорам с межправительственными учреждениями.

Специальные органы:

- Специальная рабочая группа открытого состава по информатике.

Экспертные органы, состоящие из правительственных экспертов:

- Комитет экспертов по перевозке опасных грузов и согласованной на глобальном уровне системы классификации и маркировки химических веществ;
- Группа экспертов ООН по географическим названиям.

Экспертные органы, состоящие из членов, выступающих в личном качестве:

- Комитет по политике в области развития;
- Совещание экспертов по Программе Организации Объединенных Наций в области государственного управления и финансов;
- Специальная группа экспертов по международному сотрудничеству в области налогообложения;
- Комитет по экономическим, социальным и культурным правам.
- Комитет по энергетическим и природным ресурсам в целях развития;
- Постоянный форум по вопросам коренных народов.

Органы, связанные с ЭКОСОС:

- Международный комитет по контролю над наркотиками;
- Совет попечителей Международного учебного и научно-исследовательского института по улучшению положения женщин;
- Комитет по присуждению Премии ООН в области народонаселения
- Координационный совет Совместной программы Организации Объединенных Наций по ВИЧ/СПИДУ.

Вспомогательные органы Генеральной Ассамблеи в экономической, социальной и смежных областях:

- Комитет по программе и координации;
- Комитет высокого уровня по обзору технического сотрудничества между развивающимися странами;
- Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ);
- Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);
- Фонд ООН для развития в интересах женщин;
- Программа развития ООН (ПРООН);
- Управление Верховного Комиссара ООН по делам беженцев;
- Фонд ООН в области народонаселения (ЮНФПА);
- Ближневосточное агентство ООН для помощи палестинским женщинам и организации работ;
- Мировая продовольственная программа (МПП).

Секретариат ООН. Секретариат — третье основное звено в системе органов экономического сотрудничества ООН. Это административно-исполнительный орган, обеспечивающий нормальное функционирование других институтов, входящих в систему ООН. Основная задача Секретариата — выполнение конкретных поручений. Подавляющее большинство сотрудников центрального аппарата Секретариата работает на экономическую службу. В состав экономического аппарата ООН входит несколько подразделений, крупнейшим из которых является Департамент по экономическим и социальным советам.

22.8. Деятельность основных организаций и учреждений ООН

Конференция по торговле и развитию (ЮНКТАД). Генеральная ассамблея ООН в конце 1964 г. приняла резолюцию, учредившую Конференцию по торговле и развитию (ЮНКТАД) в качестве органа ООН, не являющуюся международной торговой организацией. В деятельности конференции принимают участие практически все государства — члены ООН и ряд международных организаций. Высшим органом ЮНКТАД являются сессия и Совет по торговле и развитию. Сессии проводятся один раз в четыре года. Совет собирается дважды в год. Текущая деятельность осуществляется рабочим комитетом и Секретариатом. Штаб-квартира организации располагается в Женеве.

Основными задачами ЮНКТАД являются:

- содействие развитию международной торговли, обеспечению стабильного мира и равноправного сотрудничества между государствами;
- выработка рекомендаций, принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования современных международных экономических отношений;
- участие в координации деятельности других учреждений системы ООН в области экономического развития, налаживания хозяйственных связей и поощрения международной торговли между различными странами мира.

ЮНКТАД рассматривает широкий круг вопросов и проблем международной торговли сырьем, готовыми изделиями и полуфабрикатами, транспорта, страхования, кредитования внешней торговли, передачи технологий и др. Решения ЮНКТАД и ее органов облекаются в форму резолюций, заявлений, согласованных выводов и не носят обязательного характера. Подробная характеристика деятельности ЮНКТАД приведена ниже.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО). ЮНИДО — это специализированное учреждение ООН, созданное специально для осуществления программ содействия индустриализации развивающихся стран, их промышленному развитию путем мобилизации национальных и международных ресурсов. ЮНИДО была учреждена в 1966 г. Высшим органом является Генеральная конференция, созываемая один раз в два года. Основные руководящие органы ЮНИДО — Совет по промышленному развитию и Комитет по программным и бюджетным вопросам. Штаб-квартира ЮНИДО находится в Вене.

В мировой практике деятельность данной организации подразделяется на оперативную и вспомогательную, что регламентируется

специальными резолюциями ГА ООН. Оперативная деятельность и включает следующие формы деятельности:

- разработку рекомендаций и оказание конкретной помощи странам в подготовке программ индустриализации с учетом политической, экономической, финансовой обстановки, сложившейся в данной стране на современном этапе развития;
- помощь в организации и непосредственном выполнении научно-исследовательских работ по обоснованию промышленных и других крупных объектов;
- создание и поддержка в слаборазвитых странах специальных органов по вопросам развития и управления производством;
- предоставление технической помощи в осуществлении конкретных проектов, рекомендаций по использованию сырьевых ресурсов и т.д.

Вспомогательная деятельность данной организации, в свою очередь, включает сбор, обработку, обобщение, публикацию и распространение полученной информации и т.д.

С начала 1986 г. ЮНИДО приобрела статус специализированного учреждения системы ООН. Преобразования коснулись организационных вопросов административной, финансовой, кадровой самостоятельности, оставив неизменными, по существу, деятельность организации, ее цели, принципы, основные направления осуществления деятельности. В настоящее время ЮНИДО имеет собственный регулярный бюджет, формируемый из обязательных взносов стран-членов и предназначенный главным образом для содержания такого аппарата, как Секретариат. Финансирование оперативной деятельности, осуществляемой ЮНИДО, происходит в основном из средств Программы развития ООН и Фонда промышленного развития ЮНИДО, складывающегося из добровольных взносов стран — членов организации. ЮНИДО имеет статус специализированной организации, деятельность которой направлена на осуществление помощи развивающимся странам мира.

Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН)

Эта организация является вспомогательным органом ГА ООН, межгосударственной программой по предоставлению многосторонней как технической, так и финансовой предынвестиционной помощи. Деятельность этой организации также направлена на поддержку развивающихся стран в важнейших секторах экономики. Программа создана в 1965 г., руководящим органом является Совет управляющих. Ежегодно проводятся две сессии Совета, а в промежутках между ними организацией руководит Секретариат, расположенный в Нью-Йорке.

Финансирование деятельности ПРООН происходит за счет добровольных взносов и оказывается только правительствами, через их на

средство или по их просьбам. Бюджет организации не является фиксированным, он постоянно варьируется из года в год. Происходит это из-за того, что запланировать объем добровольных взносов практически невозможно.

В настоящее время деятельность ПРООН концентрируется на шести основных направлениях: борьба с нищетой, развитие управленческой деятельности, техническое сотрудничество между развивающимися странами в различных областях деятельности, охрана окружающей среды, рациональное использование природных ресурсов и участие женщин в развитии и повышении уровня технологий в целях собственного развития. Имеются примеры реального осуществления проектов под эгидой ПРООН: ирригация, рыболовство, эксплуатация лесных массивов и некоторые другие.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО). Это важное специализированное учреждение ООН, в задачу которого входит координация работы межправительственных организаций по вопросам сельского хозяйства, а также индивидуальных и коллективных действий в целях улучшения обеспечения населения сельскохозяйственными товарами. ФАО была создана в 1945 г., высшим органом является Конференция, созываемая раз в два года. Штаб-квартира организации находится в Риме. ФАО оказывает помощь развивающимся странам в области сельского, лесного и рыбного хозяйства. Эта помощь носит как материальный, так и нематериальный характер. В развивающиеся страны поставляется продовольствие, им оказывается техническое содействие в развитии сельхозпроизводства, подготовке специализированных кадров; разрабатываются рекомендации для стран-членов, получающих помощь, и т.д. Под эгидой ФАО в 1996 и 2002 гг. проведены всемирные форумы по продовольственной проблеме.

Отдельным блоком, входящим также в структуру ООН, являются региональные экономические комиссии, координируемые ЭКОСОС и учрежденные в соответствии с резолюциями ЭКОСОС.

Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК). Комиссия учреждена в 1947 г. в качестве временного органа ООН с 5-летним сроком полномочий в целях содействия экономическому возрождению послевоенной Европы. С 1951 г. ЕЭК получила статус постоянного органа ООН. Руководящий орган ЕЭК — очередная ежегодная сессия, секретариат которой расположен в Женеве. ЕЭК способствует развитию торговли, налаживанию научно-технического сотрудничества между странами. В состав ЕЭК входят специальные отраслевые комитеты — по вопросам химии, сельского хозяйства и т.д., всего около полутора десятков. В последние годы ЕЭК сосредоточила свое внимание глав-

ным образом на проблемах экологии, эффективного использования получаемой энергии, в области транспорта (загрязнение окружающей среды выбросами выхлопных газов) и лесных ресурсов.

Экономическая комиссия ООН для Африки (ЭКА). Комиссия создана в 1958 г. с целью оказания необходимого содействия в развитии африканским народам, изучения и анализа проблем развития Африканского континента в целом. Высшим органом организации являются ежегодные сессии Комиссии, в перерыве между которыми руководству) осуществляется через Исполнительный комитет. ЭКА имеет 4 субрегиональных отделения: для Северной Африки — в г. Танжере (Марокко) для Западной Африки — в г. Ниамее (Нигер), для Восточной Африки в г. Лусаке (Замбия) и для Центральной Африки — в г. Киншасе (Заир)

Основная задача ЭКА состоит в разработке мероприятий по экономическому развитию данного региона, предоставлении консульских и туристических услуг согласно запросам стран-членов.

В последние годы ЭКА несколько расширила круг вопросов, входящих в ее компетенцию. Так, она оказывала содействие в рамках консульских и туристических услуг в борьбе с засухой, создании проектов в области ирригации, подготовки кадров. Бюджет ЭКА в последние годы выше, чем у других комиссий.

Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК). Комиссия была создана в 1948 г. Высшим органом является сессия, созываемая один раз в два года, в период между сессиями комиссией руководит Комитет в составе представителей 40 стран-членов — Латинской Америки, а также США, Канады, Великобритании, Франции, Испании, Нидерландов. В составе ЭКЛАК действуют постоянные органы — Комитет по экономическому сотрудничеству стран Центральной Америки, Комитет по развитию и сотрудничеству стран Карибского района, Комитет по торговле, Комитет правительственных экспертов. Основные направления работы ЭКЛАК во многом похожи на уже рассматривавшиеся выше. Бюджет, которым располагает ЭКЛАК, приблизительно равен бюджету ЭКА.

Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО). Эта комиссия как региональный орган ООН основана в 1947 г. Высшим органом комиссии является ежегодная сессия, секретариат ЭСКАТО расположен в Бангкоке. Члены ЭСКАТО — большинство стран региона, включая таких гигантов, как США, Нидерланды, Великобритания, Франция.

На 50-й сессии комиссии в Дели в 1994 г. была принята Декларация об укреплении регионального экономического сотрудничества в

Азиатско-Тихоокеанском регионе на пороге вступления в XXI в., согласно которой данная организация и продолжает свое развитие. При разработке возможных направлений развития была принята во внимание специфика региона.

Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (ЭСКЗА).

Комиссия была создана в 1974 г., в ее состав входит 14 государств данного региона. Высшим органом этой организации является пленарная сессия, созываемая раз в два года. Секретариат ЭСКЗА состоит из целого ряда отделов — планирования, промышленности, сельского хозяйства и других; расположен в Багдаде.

Следует отметить, что развитие экономического сотрудничества в данном регионе во многом зависит от политической ситуации в регионе. Задачи, которые ставит перед собой ЭСКЗА, — это прежде всего создание благоприятных условий для экономического сотрудничества в регионе, укрепление экономических отношений, проведение исследований технического характера и т.д.

В 1994 г. в Аммане Комиссия приняла для выполнения пять тематических программ, которые позже неоднократно дополнялись (1998, 2000, 2003):

- рациональное использование природных ресурсов;
- повышение качества жизни в данном регионе;
- оказание содействия экономическому сотрудничеству между странами-членами;
- контроль за событиями регионального значения, изучение глобальных изменений, происходящих на современном этапе развития;
- специальные проблемы, отражающие определенные трудности развития, нехарактерные для других регионов, связанные со спецификой конкретного района.

Следует отметить, что на протяжении последних лет бюджет ЭСКЗА меньше бюджетов других организаций, которые были рассмотрены выше, примерно на 40—45% и сравним с бюджетом ЕЭК. Некоторое его увеличение произошло в 2003—2004 гг., но оно было незначительным, составив 7%.

22.9. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) - United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)

ЮНКТАД является основным органом Генеральной Ассамблеи (ГА) ООН в области торговли и развития, важным инструментом многостороннего межгосударственного регулирования торгово-экономиче-

ской политики. Создана в качестве постоянной межправительственной организации на состоявшейся в 1964 г. в Женеве Первой сессии Конференции. В условиях развала мировой колониальной системы учреждение ЮНКТАД отражало стремление развивающихся стран интегрироваться в мировую торговлю на «справедливых условиях». Созданные в тот период другие международные учреждения, в том числе ГАТТ, недостаточно полно представляли интересы стран со слабой экономикой, поэтому ГА ООН приняла решение о создании постоянно действующей организации, основная идея (цель) которой включает анализ тенденций развития мировой экономики и торговли, формулирование и осуществление торговой политики, способствующей экономическому росту развивающихся стран.

ЮНКТАД *не имеет Устава*. Цели, функции, организационная структура, все процедуры, связанные с деятельностью ЮНКТАД, изложены в резолюции № 1995 ГА ООН¹. В соответствии с этой резолюцией членами Конференции являются те государства, которые состоят членами ООН, ее специализированных учреждений или Международного агентства по атомной энергии. К началу 2004 г. и состав ЮНКТАД входило 194 государства, в том числе все 12 стран СНГ.

В качестве своих основных функций Конференция определила:

- поощрение международной торговли, в частности между странами, находящимися на различных уровнях развития;
- установление принципов и политики, касающихся международной торговли и соответствующих проблем экономического развития,
- содействие координации деятельности других учреждений в рамках системы ООН в области международной торговли и экономического развития;
- осуществление согласования политики правительств и региональных экономических группировок в области торговли.

Каждое государство, представленное на Конференции, располагает одним голосом. Решения принимаются большинством в $\frac{2}{3}$ присутствующих и участвующих в голосовании представителей.

Годовой бюджет ЮНКТАД составляет примерно 50 млн долл США и выделяется из регулярного бюджета Организации Объединенных Наций. Деятельность в области технического сотрудничества финансируется из внебюджетных ресурсов, выделяемых донорами и

¹ Резолюция № 1995 (XXI) ГА ООН от 30 декабря 1964г. — «Учреждение Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию в качестве органа 1-й первоначальной Ассамблеи».

странами-бенефициарами, а также различными организациями — около 25 млн долл. США в год.

ЮНКТАД работает в тесном сотрудничестве с Экономическим и Социальным Советом ООН (ЭКОСОС), ПРООН, Международным торговым центром, Всемирной торговой организацией, Всемирным банком, МВФ и другими организациями. На сессиях в Мидранте (1996), Бангкоке (2001) и Сан-Паулу (2004) были определены программные направления деятельности ЮНКТАД в начале текущего столетия, основными из которых являются следующие:

Глобализация и стратегии в области развития. ЮНКТАД изучает основные тенденции развития мировой экономики, в частности глобализацию, и оценивает ее влияние на процесс развития экономик разных групп стран. Анализируются конкретные проблемы развития и успешный опыт, который может быть полезен для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Изучаются вопросы, связанные с финансовыми потоками и задолженностью. Оказывается помощь развивающимся странам в урегулировании долговых отношений. Расширяются базы данных, касающиеся вопросов торговли и развития.

Международная торговля товарами и услугами и вопросы сырьевых товаров. ЮНКТАД разрабатывает политику, направленную на:

- улучшение функционирования рынков сырьевых товаров путем уменьшения диспропорций, затрагивающих спрос и предложение;
- обеспечение постепенного сокращения чрезмерной зависимости развивающихся стран от экспорта непереработанных сырьевых товаров посредством горизонтальной и вертикальной диверсификации производства и экспорта, а также замещения сельскохозяйственных культур;
- постепенную ликвидацию торговых барьеров в области сырьевых товаров;
- минимизацию рисков, связанных с колебаниями цен на сырьевые товары, в том числе использование механизма хеджирования цен (товарные фьючерсы, опционы, свопы);
- компенсационное финансирование сокращения экспортных поступлений.

Инвестиции, технологии и развитие предприятий. ЮНКТАД изучает глобальные тенденции в потоках прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и их взаимосвязь с торговлей, технологией и развитием. В рамках деятельности Конференции разрабатываются механизмы поддержки малого и среднего предпринимательства. Ею определяется политика, направленная на поощрение развития технологического

потенциала и инновационной деятельности в развивающихся странах. Конференция оказывает содействие развивающимся странам и поощрению притока инвестиций и улучшении их инвестиционного климата. Важное значение имеет также деятельность по разработке и осуществлению программ подготовки квалифицированных кадров, созданию инфраструктуры услуг для налаживания эффективной торговли. ЮНКТАД в целом проводит большую работу по разработке вопросов национальной политики в области развития инфраструктуры услуг, ею оказывается содействие по расширению глобальной электронной торговли путем облегчения доступа к информационным технологиям развивающихся стран.

ЮНКТАД и наименее развитые, не имеющие выхода к морю и островные развивающиеся государства. ЮНКТАД координирует работу по проблематике наименее развитых стран (НРС), включая оказание технического содействия в форме комплексных страновых программ. Конференция принимает участие в реализации программ действий для наименее развитых стран, Барбадосской программы действий по обеспечению устойчивого развития малых островных развивающихся государств и Глобальной программы сотрудничества в области транзитных перевозок между не имеющими выхода к морю развивающимися странами. Осуществляется управление целевыми фондами для НРС.

Борьба с нищетой. ЮНКТАД признает необходимость использования комплексного подхода для борьбы с нищетой. Конференция сосредоточивает свои усилия на таких направлениях, как развитие людских ресурсов и социальной инфраструктуры; создание рабочих мест и повышение производительности труда бедных слоев населения, распределение доходов и социальных благ. Изучается влияние расширения торговли на борьбу с нищетой.

Экономическое сотрудничество между развивающимися странами ЮНКТАД осуществляет изучение опыта субрегионального, регионального и межрегионального экономического сотрудничества между развивающимися странами; разрабатывает программы действия мирового сообщества по преодолению экономического отставания НРС.

Некоторые итоги деятельности ЮНКТАД за 40 лет ее существования. В результате проведения 11 сессий ЮНКТАД был принят целый ряд важных международных соглашений, в том числе:
в области торговли:

◆ всеобщая система преференций (1971). Благодаря существованию ВСП товары, экспортируемые развивающимися странами, поя-

падают под преференциальный (льготный) режим на рынках развитых стран;

- соглашение о глобальной системе торговых преференций (ГСТП) между развивающимися странами (1989);

- комплекс согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой (1980);

- глобальная сеть центров по вопросам торговли (ГСЦТ), созданная по итогам работы Международного симпозиума ООН по эффективности торговли (1994);

в области сырьевых товаров:

- международные товарные соглашения по какао, сахару, натуральному каучуку, джуту и джутовым изделиям, тропической древесине, олову, оливковому маслу и пшенице;

- общий фонд для сырьевых товаров, созданный с целью оказания финансовой поддержки для функционирования международных запасов и осуществления проектов НИОКР в области сырьевых товаров (1989);

в области задолженности и развития:

- со времени принятия Советом резолюции, предусматривающей ретроактивную корректировку условий задолженности развивающихся стран с низким уровнем доходов (1978), долговое бремя было уменьшено более чем на 6,5 млрд долл. США для более чем 50 бедных развивающихся стран;

- руководящие принципы международных мер в области реструктуризации задолженности (1980);

в области поддержки наименее развитых и не имеющих выхода к морю развивающихся стран и развивающихся стран транзита:

- соглашение о глобальных рамках для сотрудничества в области транзитных перевозок между не имеющими выхода к морю развивающимися странами и развивающимися странами транзита и сообществом доноров (1995);

- программа действий для НРС (1990-е гг.);

- программа действий для НРС на 2001—2003 гг.;

в области транспорта:

- конвенция ООН о Кодексе проведения линейных конференций (1974);

- конвенция ООН о морской перевозке грузов (1978);

- конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов (1980);

- конвенция ООН об условиях регистрации судов (1986);

- конвенция ООН о морских залогах и ипотеках (1993).

Активная деятельность ЮНКТАД способствовала принятию едущих важных решений международными организациями и правительствами:

- договоренность об установлении целевых показателей ОПТ, включая выделение 0,7% ВВП для развивающихся стран в целом и 0,15% для НРС;

- совершенствование механизма компенсационного финансирования сокращения экспортных поступлений развивающихся стран, созданного Международным валютным фондом;

- сокращение долга бедных стран с высокой задолженностью (БСВЗ) перед международными коммерческими банками.

Одна из важных функций деятельности Конференции состоит в публикации ею ежегодных докладов о торговле и развитии. Эти доклады содержат анализ сложившихся международных и региональных тенденций и взаимодействия торговых, инвестиционных и финансовых потоков. Так, в докладе о мировых инвестициях представлен анализ тенденций в области прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и деятельности ТНК; в докладе по наименее развитым странам (НРС) — обзор основных проблем НРС и мер их международной поддержки. Статистический справочник по международной торговле и развитию, публикуемый ЮНКТАД, содержит основные показатели мирового и регионального развития: ВВП на душу населения, темпы роста, состояние платежного баланса, ПИИ, потоки финансовых ресурсов и задолженность, обзор тенденций в области морских перевозок. В ежегодном Справочнике по публикациям ЮНКТАД перечислены другие периодические и разовые исследования, имеющие важное значение для стран, а также являющиеся источником при подготовке нормативных документов в национальной и международной правотворческой деятельности.

Конференция созывается не реже одного раза в четыре года на уровне министров. Дату и место проведения сессий Конференции утанавливает ГА ООН с учетом рекомендаций Конференции или Совета по торговле и развитию. Между сессиями постоянно действующим исполнительным органом ЮНКТАД является *Совет по торговле и развитию* (именуемый дальше Совет). Совет собирается по мере необходимости — обычно два раза в год. Кроме того, Советом проводятся специальные сессии и заседания комиссий по вопросам глобальной политики, взаимозависимости экономик стран мира, проблемам торговли и валютно-финансовым отношениям, структурной перестройке и экономическим реформам. С 1997 г. рабочими органами Совета являются три комиссии: по торговле товарами и услугами; по инвестициям, технологиям и финансовым вопросам; по вопросам пред при

нимательства и бизнеса. Совет ежегодно представляет Конференции и Генеральной Ассамблее ООН доклады о своей деятельности. С 1964 по 2004 г. было проведено 11 сессий:

- первая сессия — 1964 г. (Женева, Швейцария);
- вторая сессия — 1968 г. (Дели, Индия);
- третья сессия — 1972 г. (Сантьяго, Чили);
- четвертая сессия — 1976 г. (Найроби, Кения);
- пятая сессия — 1979 г. (Манила, Филиппины);
- шестая сессия — 1983 г. (Белград, Югославия);
- седьмая сессия — 1987 г. (Женева, Швейцария);
- восьмая сессия — 1992 г. (Картахена, Колумбия);
- девятая сессия — 1996 г. (Мидранд, ЮАР);
- десятая сессия — 2000 г. (Бангкок, Таиланд);
- одиннадцатая — 2004 г. (Сан-Паулу, Бразилия).

Сессии ЮНКТАД — это межгосударственные экономические форумы, посвященные обсуждению наиболее актуальных проблем международной торговли в контексте преодоления экономической отсталости развивающихся стран. В итоге сессии принимаются резолюции, конвенции, соглашения, кодексы, имеющие разную юридическую силу. Принимаемые решения носят рекомендательный характер (на рис. 22.4 представлена структура ЮНКТАД).

Однако не следует недооценивать роль аналитических докладов организации. Основанные на фундаментальной исследовательской базе, они дают возможность разным странам и их организациям проследить общую торгово-экономическую ситуацию в мире и реально использовать опубликованные данные в своих планах по развитию внешнеэкономических связей.

Таким образом, создание ЮНКТАД первоначально было обусловлено развалом колониальной системы и стремлением молодых политически независимых государств интегрироваться в мировую торговлю на новых паритетных основаниях. ЮНКТАД должна была оказать содействие в решении этих задач. Одна из основных целей ЮНКТАД в современных условиях — это консолидация усилий развивающихся стран в их борьбе за более выгодные для них условия международной торговли. Это позволит создать необходимую базу для укрепления их экономической независимости и развития национальных хозяйств. Финансирование Конференции осуществляется из бюджета ООН и из внебюджетных ресурсов. Деятельность ЮНКТАД имеет два центральных направления: 1) укрепление позиций развивающихся стран на мировых сырьевых и аграрных рынках; 2) постепенное преодоление существующей диспропорции в товарной структуре экспорта раз-



Рисунок 22.4. Структура организации деятельности ЮНКТАД

вивающихся стран в пользу расширения групп товаров глубокой переработки. В результате деятельности ЮНКТАД были приняты многие важные международные соглашения, в частности касающиеся преференциальных режимов в торговле, в особенности сырьевыми товарами; снижения задолженности наименее развитых стран; регулирования морских перевозок и др.

22.10. Деятельность Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) - Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)

ОЭСР является преемницей Организации европейского экономического сотрудничества, ОЕЭС (Organization for European Economic Cooperation, ОЕЕС), которая, в свою очередь, была создана на базе Европейской программы восстановления (European Recovery Programmer), предложенной государственным секретарем США А. Маршаллом, и известной как план Маршалла (1947). В 1948 г. для координации этой про

граммы в целях экономического восстановления 16 европейских стран и была создана О ЕЭС.

Членами организации были Австрия, Бельгия, Дания, Франция, Греция, Исландия, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария, Турция, Великобритания, англо-американская и французская оккупационные зоны Германии. В 1949 г. полным членом Организации стала Федеративная Республика Германия, а в 1950 г. в качестве ассоциированных членов вошли Канада и США. Хотя первоначально деятельность Организации в основном ограничивалась реализацией Европейской программы восстановления, впоследствии в ее рамках были осуществлены программы, направленные на стимулирование экономического сотрудничества между странами-участницами путем либерализации торговли и создания системы многосторонних расчетов.

В 1960 г. в Париже между участниками О ЕЭС и рядом других стран была подписана Конвенция об учреждении ОЭСР, ратифицированная парламентами стран и вступившая в силу в 1961 г.

В ОЭСР входит 31 страна: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Республика Корея, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Япония, Словения, Словакия.

Основные задачи и функции ОЭСР:

- формулирование, координация и реализация политики, направленной на стимулирование экономического роста и поддержание финансовой стабильности в странах-участницах;
- стимулирование и согласование усилий стран-участниц в области финансовой и технической помощи развивающимся странам;
- содействие расширению международной торговли, исключая использование дискриминационных мер.

Организация управляется Советом, состоящим из представителей всех стран-участниц. Деятельность ОЭСР осуществляется более чем 100 специализированными комитетами и рабочими группами, которые вместе с международным секретариатом исследуют конкретные проблемы и формулируют политические рекомендации, например, в области экономического развития, технического сотрудничества, международной торговли, энергетики и охраны окружающей среды. Совет основан в 1974 г.

Среди разработок, осуществленных под эгидой ОЭСР, имеющих важное значение, следует упомянуть Кодекс поведения ТНК, а также

Руководящие положения, посвященные порядку подготовки ТНК финансовой отчетности. Учреждения ОЭСР выполняют весьма полезную работу, оказывая содействие международным форумам, на которых обсуждаются политические, экономические, культурные и иные глобальные или региональные проблемы современности.

В рамках ОЭСР действуют несколько автономных организаций:

- Международное энергетическое агентство (МЭА);
- Агентство по атомной энергии (АТЭ);
- Агентство по ядерной энергии (АЯЭ);
- Центр исследований и нововведений в области образования (ЦИНО);
- Центр развития ОЭСР.

Международное энергетическое агентство (МЭА) призвано стимулировать международное сотрудничество в области энергетики и снизить зависимость стран-участниц от импорта нефти. Действует с 1974 г.

Агентство по атомной энергии (АТЭ), созданное в 1958 г. как Европейское агентство по атомной энергии, способствует международному сотрудничеству стран — участниц ОЭСР в области развития и использования атомной энергии в мирных целях.

Центр исследований и нововведений в области образования (ЦИНО) учрежден в 1968 г. в целях поощрения и содействия развитию исследовательской деятельности в области образования. Членами ЦИНО являются все страны — члены ОЭСР

Центр развития ОЭСР (OECD Development Centre) создан решением Совета ОЭСР в 1962 г. с целью объединения знаний и опыта, имеющихся у стран-членов в области экономического развития, а также разработки и осуществления общей политики экономической помощи; предоставления таких знаний и опыта в распоряжение развивающихся стран с учетом их потребностей. Членами Центра являются все страны — члены ОЭСР.

Важную роль в ОЭСР играет Комитет содействия развитию (КСР), который является специализированным комитетом. В его функции входит рассмотрение таких вопросов, как оказание помощи государствам-членам, а также развивающимся странам; обеспечение необходимого объема ресурсов, которые могут быть предоставлены развивающимся странам; оказание поддержки странам в целях обеспечения их устойчивого развития, создания потенциала для участия в мировой экономике. В 1993 г. КСР пересмотрел список развивающихся стран, получающих официальную помощь развития; в него были включены страны Центральной и Восточной Европы. В 1995 г. принят документ «Партнерство в области развития в изменившемся мире», в котором

содержатся основные направления по поддержанию усилий государств-членов в обеспечении устойчивого экономического и социального развития. В 1990 г. в рамках ОЭСР со здан Центр по сотрудничеству с европейскими странами с переходной экономикой в целях координации связей между ОЭСР и странами Восточной Европы. Этот центр осуществляет также подготовку кадров по следующим направлениям: экономическое развитие и структурная перестройка; конкуренция; рынок труда; банки и социальная политика; банковское дело и финансы и др.

ОЭСР разработала многостороннее соглашение по инвестициям (МСИ), которое открыто для стран-членов. Группа комитетов занимается также вопросами содействия эффективному использованию экономических ресурсов промышленности и сельского хозяйства. Финансирование деятельности ОЭСР осуществляется за счет вкладов членов Организации. ОЭСР имеет официальные отношения с рядом международных организаций — МОТ, ЮНЕСКО, МВФ, ВТО, ЮНКТАД.

Группа 7 — Группа 8. Группа 7 (G-7) создана в 1975 г. по инициативе французского президента Жискара Д'Эстена с целью ежегодного обсуждения главами ведущих экономических держав мира самых важных проблем экономики. В эту группу вошли США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада.

Надо отметить, лидеры этих стран неизменно обращали свое внимание прежде всего на актуальные проблемы мирового экономического развития, особенно с начала 1990-х гг., когда распалась мировая социалистическая система и для многих новых стран, избравших капиталистические ценности, наступила эпоха кардинальных изменений. С таких позиций, т.е. как поощрительный грант, очевидно, правильное всего оценить факт приглашения участия России в G-7, поступившее в 1997 г.

Однако полноценного вхождения России в состав «семерки» вплоть до 2003 г. не происходило — основные экономические вопросы лидеры рассматривали по-прежнему в рамках «семерки». Мощное укрепление экономических позиций России, особенно в нефтегазовом секторе, и стремление российского президента к самостоятельной внешней политике, отказ от статуса «младшего партнера» Запада — все это способствовало пересмотру отношений с Россией. Эти факторы, по-видимому, сыграли решающую роль в данном вопросе. Несмотря на то что Россия значительно отстает по росту ВВП (ВНП) как в абсолютных объемах, так и в показателях на душу населения не только от развитых стран, но и целой группы развивающихся государств, тем не менее лидеры G-7 предоставили России равноправный

статус в этой организации, имеющей (хотя и не формально) фактически мощное влияние на международные экономические отношения. Напомним, что в ходе шотландского саммита лидеры «восьмерки» в 2005 г. приняли решение об оказании помощи наименее развитым странам (замыкающим группу РС по уровню бедности) на сумму 50 млрд долл., а также о списании долгов развивающихся стран. Судя по фактической оценке, Россия занимает одно из ведущих мест по величине списанных долгов в 2005 г. (более 15 млрд долл.). По инициативе России в 2006 г. саммит «восьмерки» будет проходить в Петербурге и посвящен важнейшей глобальной проблеме — проблеме энергетической безопасности мира в XXI столетии.

22.11. Особенности деятельности Совета Европы (СЕ), Британского Содружества наций, стран Северного сотрудничества, ОБСЕ, Организации «Исламская конференция» (ОИК)

Совет Европы (Council of Europe) — это межправительственная организация широкого профиля, создана в 1949 г. Ее штаб-квартира находится в Страсбурге (Франция). Членами Совета Европы являются 40 стран Европы (Россия вступила в 1996 г.).

Совет Европы сосредоточивает свои усилия в следующих сферах деятельности:

- права человека;
- средства массовой информации;
- сотрудничество в правовой области;
- социальные и экономические вопросы;
- здравоохранение, образование, культура, наследие, спорт, проблемы молодежи, местное и региональное управление;
- окружающая среда.

Деятельность Совета Европы направлена на разработку конвенций и соглашений, на основе которых впоследствии осуществляются унификация и изменения законодательства государств-членов. Руководящим и директивным органом Совета Европы является *Комитет министров*, и состав которого входят министры иностранных дел 40 государств-членов или их постоянных представителей.

Парламентская Ассамблея Совета Европы (ПАСЕ) является советательным органом Совета Европы и состоит из представителей 40 национальных парламентов. В рамках Парламентской Ассамблеи созданы специальные комитеты, курирующие следующие экономические и социальные направления:

- экономические вопросы и вопросы развития;
- сельское хозяйство и развитие сельской местности;
- наука и техника;
- социальные вопросы;
- окружающая среда.

Совет Европы играет важную роль в разработке общеевропейского законодательства и, в частности, в решении проблем правового и этического характера, возникающих в связи с достижениями научно-технического прогресса. Разработанные СЕ конвенции являются основными элементами межгосударственного правового сотрудничества, имеющими обязательную силу для ратифицировавших их государств. В число конвенций, относящихся к правовому обеспечению предпринимательской деятельности, входит конвенция об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности. «Группа Помпиду», являясь междисциплинарным органом сотрудничества на уровне министров (включает 28 государств-членов), занимается вопросами борьбы с наркоманией и незаконным оборотом наркотических средств.

В области окружающей среды и регионального планирования СЕ представил ряд нормативных актов, направленных на охрану окружающей среды в Европе и разработку комплексного обустройства и планирования развития территорий. Конвенция по сохранению живой природы и окружающей среды в Европе, известная как Бернская конвенция, охватывает все аспекты охраны природы. Она вступила в силу в 1982 г. и ратифицирована 28 государствами — членами Совета Европы, а также Европейским союзом и рядом других, в том числе африканских государств — Сенегалом и Буркина-Фасо. Европейская конференция министров по вопросам регионального планирования (СЕМАТ), созываемая регулярно с 1970 г., ставит целью проведение такой политики регионального планирования, которая предусматривает непрерывное экономическое и социальное развитие и охрану окружающей среды в объединенной Европе.

Европейская хартия регионального планирования разработала глобальную, функциональную и долгосрочную концепцию регионального планирования, в которой определены приоритеты: гармоническое социально-экономическое развитие регионов; охрана окружающей среды и рациональное использование земли.

В социальной сфере Совет Европы намерен обеспечить повышение уровня социальной защиты и содействие в сфере занятости, профессиональной подготовки и защиты прав трудящихся. В 1997 г. были приняты две рекомендации: 1) об организации, деятельности и роли государственных служб по занятости; 2) по развитию малых и средних предприя-

тий. Иницируется работа по созданию рабочих мест за пределами основного рынка труда, анализу социальных и экономических последствий структурных изменений в экономике европейских государств.

Фонд социального развития, созданный в 1956 г. как финансовый орган Совета Европы (действует в качестве банка развития), приобретает в последние годы все большую социальную направленность. Фонд предоставляет до 40% общей стоимости инвестиционных кредитов для финансирования следующих направлений:

- создание рабочих мест на малых и средних предприятиях в экономически неблагоприятных зонах;
- реализация программ по профессиональной подготовке;
- строительство жилья и создание социальных инфраструктур;
- защита окружающей среды — очистные сооружения, переработка отходов;
- модернизация сельских районов — создание базовых инфраструктур.

Важным аспектом деятельности Совета Европы является создание системы защиты здоровья потребителей. В рамках этой деятельности стимулируется развитие систем контроля за использованием опасных для потребителя химических веществ в производстве продуктов питания, а также в лекарствах, косметических средствах и их упаковке и др.

Содружество наций (The Commonwealth). В эту группу входят бывшие колонии и доминионы Британской империи. Ныне Содружество является добровольным объединением независимых суверенных государств, ставящих своими целями сотрудничество и взаимную помощь. Оно не основано на договоре, не имеет письменного конституционного акта или устава. Взаимоотношения стран-членов определены в Вестминстерском статуте 1931 г. как отношения самостоятельных, равноправных и добровольно объединенных стран. В Декларации о принципах содружества, принятой в 1971 г., подтверждается добровольный характер объединения в Содружество стран, имеющих широкий круг общих интересов: сохранение международного мира и порядка; равные права для всех граждан; укрепление международного сотрудничества для обеспечения прогресса; устранение разрывов в уровнях благосостояния стран; право граждан на участие в демократических и политических процессах. Члены Содружества — 53 страны.

Основными направлениями деятельности являются:

- поддержка политического и экономического сотрудничества;
- содействие устойчивому развитию экономики стран-членов;
- выполнение консультационных, представительских и информационных функций;

• разработка и реализация программ Содружества, организация и проведение конференций, семинаров, практикумов и других мероприятий по следующим вопросам: экономическое и социальное развитие, технология, наука, образование, профессиональное обучение, права человека, демократия и др.

Главой Содружества государства-члены признают королеву Великобритании.

Встречи глав правительств стран Содружества проводятся один раз в два года. На них обсуждаются вопросы международного положения, региональные проблемы, экономические, социальные, культурные вопросы, программы Содружества. Решения принимаются консенсусом. Встречи министров совещательного и консультативного характера проводятся регулярно с участием министров финансов, торговли, образования, труда и др.

Центральным координирующим органом и главной межправительственной структурой является Секретариат, возглавляемый генеральным секретарем. Генеральный секретарь и три его заместителя (по политическим вопросам; по экономическим и социальным вопросам; по вопросам технического сотрудничества) назначаются главами правительств. Секретариат занимается разработкой программ и организацией конференций, семинаров и проведением различных мероприятий. Секретариат поддерживает связи почти с 300 организациями, из которых 200 — неправительственные. В своей работе Секретариат опирается на Фонд Содружества, который содействует расширению связей между профессиональными группами в странах-членах; поощряет создание ассоциаций; оказывает поддержку конференциям и помощь в организации профессионального обучения.

Деятельность Секретариата финансируется пятью различными бюджетами и/фондами и: финансовыми средствами, выделяемыми из бюджета Содружества; средствами, выделяемыми из бюджета Научного совета Содружества; за счет Фонда технического сотрудничества; по линии Молодежной программы Содружества; за счет средств Консультативной группы по управлению технологиями. Фонд технического сотрудничества Содружества финансируется за счет добровольных взносов правительств. Он является главным источником финансовой поддержки Секретариата в его работе в области развития. Фонд оказывает помощь государствам-членам, финансирует услуги экспертов, советников, консультантов, подготовку национальных кадров.

Северное сотрудничество (Nordic Cooperation). В настоящее время эта организация включает Северный совет, основанный в 1952 г., и Северный совет министерств, образованный в 1971 г. Его членами яв-

ляются 5 стран: Дания, Норвегия, Швеция, Финляндия, Исландия. В экономической области Северное сотрудничество ставит своими задачами:

- оказание содействия трансграничному сотрудничеству и реализации тех проектов, которые приносят пользу местному населению;
- содействие повышению качества и конкурентоспособности продукции, производимой в северных странах;
- обеспечение охраны окружающей среды и экологически устойчивого использования природных ресурсов;
- повышение уровня занятости, улучшение условий труда и социального обеспечения.

Организация тесно сотрудничает с ЕС, особенно по вопросам экологической политики и сбалансированного использования природных ресурсов, борьбы с международной преступностью и незаконным оборотом наркотиков, политики в области исследований. В рамках Северного сотрудничества решением экономических проблем занимаются следующие организации:

- Северный фонд технологического и промышленного развития (Норвегия, Осло) — стимулирование технологического развития и инноваций;
- Северный инвестиционный банк — СИБ (Финляндия, Хельсинки) — содействие развитию Северного региона путем предоставления займов и гарантий на банковских условиях; финансирование проектов и содействия развитию экспорта северных стран;
- Северный проектный фонд (Финляндия, Хельсинки) — повышение конкурентоспособности промышленности и торговли северных стран; содействие развитию промышленного сотрудничества в регионе

Деятельность Северного совета определяется его *Уставом*, а с 1962 г. — Хельсинкским договором и Регламентом Северного совета. В его задачи входит содействие сотрудничеству между парламентами и правительствами северных стран. Северный совет министров был образован в соответствии с поправками, внесенными в Хельсинкский договор в 1971 г. В сферу его компетенции входит управление сотрудничеством северных стран посредством представления предложений Северному совету и реализация рекомендаций Совета.

Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе — ОБСЕ (*Organization for Security and Cooperation in Europe, OSCE*). Организация создана в 1975 г. как важнейший форум для ведения диалога, переговоров и налаживания политического, экономического и культурного сотрудничества, а также выражения политической воли государств членов (в то время — между Западом и СССР).

Функции ОБСЕ в экономической области определяются следующими положениями:

- обеспечение устойчивого экономического развития всей Европы;
- укрепление контактов и практического сотрудничества с международными организациями;
- реальное сотрудничество в области охраны окружающей среды;
- обеспечение мира и безопасности в Европе, а также фундаментальных прав человека, экономического и социального прогресса и благосостояния всех европейских народов.

ОБСЕ определяет права каждого гражданина и среди них устанавливает право быть владельцем собственности и заниматься предпринимательской деятельностью, подчеркивает, что каждый имеет право пользоваться своими экономическими, социальными и культурными правами. Членами ОБСЕ являются 55 стран. Комитет высших должностных лиц, входящий в структуру ОБСЕ, один раз в год проводит сессию в качестве экономического форума. Отметим, что на четвертом экономическом форуме ОБСЕ, проходившем в Праге в 1996 г., было принято решение о создании Европейского совета по бизнесу.

В Римской декларации о мире и сотрудничестве, принятой в 1991 г., ОБСЕ рассматривается как единственный в Европе форум, на котором собираются вместе все европейские страны, а также США и Канада, имеющие общие для них нормы в области прав человека, основных свобод, демократии, законности, безопасности и экономической свободы.

Отношения ОБСЕ с Организацией Объединенных Наций основываются на заключенном с Секретариатом ООН рамочном договоре и статусе наблюдателя при Генеральной Ассамблее ООН. Исходя из Устава ООН, ОБСЕ является региональной организацией, обязанной прилагать усилия по мирному урегулированию возникающих в Европе споров до обращения в Совет Безопасности.

Организация «Исламская конференция» (ОИК) создана в 1969 г. на Конференции глав государств и правительств мусульманских стран в г. Рабате (Марокко). Устав ее был принят в 1972 г. ОИК не является региональной организацией; она объединяет мусульманские страны, находящиеся в различных регионах. Членами ОИК могут быть только мусульманские государства, однако это не означает, что она является организацией религиозной. ОИК — типичная международная организация, ставящая своей задачей сближение позиций мусульманских стран по важнейшим международным проблемам, координации их политики. В состав ОИК входят 50 мусульманских государств, в том

числе Азербайджан, Казахстан, Киргизия, Таджикистан. Россия участвует в работе ОИК в качестве наблюдателя.

Цели ОИК:

- развитие сотрудничества в экономической, социальной, культурной, научной областях;
- проведение консультаций между государствами-членами в международных организациях;
- укрепление мусульманской солидарности;
- объединение мусульманских народов в борьбе за национальную независимость;
- содействие ликвидации расизма и колониализма во всех его формах и проявлениях;
- оказание помощи палестинскому народу, борющемуся за освобождение своей территории.

Высшим органом ОИК является Конференция глав государств и правительств, которая созывается один раз в три года для обсуждения первостепенных политических, экономических, социальных и религиозных проблем исламского мира и координации политики в этих направлениях. Конференция министров стран-членов созывается ежегодно для обсуждения текущих вопросов деятельности ОИК. В 1980 г. Конференцией министров был создан постоянно действующий Комитет министров в составе 11 министров Генерального секретариата ОИК. В рамках ОИК действует ряд постоянных комитетов и комиссий. Генеральный секретариат возглавляется генеральным секретарем, который избирается на два года. ОИК имеет статус постоянного наблюдателя при ООН.

Контрольные вопросы

1. Международные организации и глобальные проблемы современности. Почему ряд проблем называются глобальными? Каковы их сущность и содержание?
2. Международные организации и международное право. Понятие и содержание международного экономического права. Международное экономическое право — правовая база регулирования международных экономических отношений. Международные организации как источник международного права и правовой регламентации деятельности государств в области международного экономического сотрудничества.
3. Какова роль ООН и ее специализированных учреждений в современном мире?
4. Какие экономические организации входят в систему ООН?

5. Как осуществляется финансирование оперативной деятельности экономических организаций, входящих в систему ООН?
6. Каковы первоочередные направления деятельности региональных экономических комиссий?
7. Чем вызвана необходимость учреждения таких организаций, как ЭКОСОС, ФАО, ПРООН, и других региональных комиссий ООН? Какова практическая деятельность ЭКОСОС?
8. Каковы результаты деятельности экономических комиссий ООН для Африки, Латинской Америки и Азии в развитии стран данных регионов?
9. Причины создания Конференции по торговле и развитию (ЮНКТАД). Каковы основные направления деятельности ЮНКТАД и какое значение имеют доклады организации и ее рекомендации? Какие основные международные соглашения были подписаны в результате деятельности ЮНКТАД?
10. Какие ежегодные публикации осуществляет ЮНКТАД? Какие вопросы в них решаются? Какие из них вы использовали в ходе подготовки к занятиям?
11. Разъясните деятельность ОЭСР. Какие задачи она решает?
12. Какие задачи призван решать Совет Европы?

Темы рефератов

1. Классификация международных экономических организаций.
2. От Лиги Наций к ООН. Основные задачи Организации Объединенных Наций.
3. Саммит тысячелетия и глобальные проблемы современности.
4. Экономическая деятельность ООН: основные направления.
5. Деятельность Экономического и Социального Совета ООН.
6. Деятельность региональных и экономических комиссий.
7. Деятельность Конференции по торговле и развитию (ЮНКТАД).
8. Организация по промышленному развитию (ПРООН).
9. Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО).

ГЛАВА 23

Регулирование отношений интеллектуальной собственности

23.1. Понятие интеллектуальной собственности и особенности прав интеллектуальной собственности

Определение. Под интеллектуальной собственностью следует понимать результаты и продукты творческой деятельности, созданные в производственной, научной, литературной, художественной сферах и имеющие нематериальный характер.

Впервые в международном праве понятие «интеллектуальная собственность» было закреплено в Стокгольмской конвенции, учредившей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС) в 1967 г.

Объекты и сферы. Согласно ст. 2 Конвенции, к интеллектуальной собственности относятся следующие объекты и сферы деятельности:

- литературные, художественные и научные произведения;
- исполнительская деятельность артистов, звукозапись, радио- и телевизионные передачи;
- изобретения во всех сферах человеческой деятельности;
- научные открытия;
- промышленные образцы;
- товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и коммерческие обозначения, а также другие объекты интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях.

Международные договоры. К числу многосторонних международных договоров, регулирующих круг вопросов интеллектуальной собственности, относятся Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 г. (с последующими изменениями), Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений 1886 г.

(с последующими редакциями — 1928, 1948, 1971). Всемирная конвенция об авторском праве 1952 г., Мадридская конвенция о международной регистрации фабричных и товарных знаков 1891 г. и связанные с ней Венский договор о регистрации товарных знаков 1973 г., Вашингтонский договор о патентной кооперации 1970 г., Ниццское соглашение о международной классификации изделий и услуг для регистрации знаков 1957 г., Римская конвенция о международной защите артистов-исполнителей, изготовителей звукозаписи и предприятий радиовещания 1961 г., Договор об интеллектуальной собственности в отношении интегральных микросхем 1989 г., Евразийская патентная конвенция 1994 г. и др.

В рамках Уругвайского раунда ГАТТ было принято Соглашение о торговых аспектах прав на интеллектуальную собственность (ТРИП или ТРИПС) 1993 г. Это соглашение предусматривает предоставление национального режима и режима наибольшего благоприятствования в области прав интеллектуальной собственности гражданам других государств-участников. Согласно ТРИП, государства-участники обязуются:

- создать национальные механизмы по охране прав на интеллектуальную собственность;
- принять соответствующие законы по защите прав национальных и иностранных собственников;
- осуществлять меры по борьбе с фальсификацией товаров и товарных знаков, в том числе путем приостановки выпуска товара таможенной в свободное обращение на территории импортирующей страны;
- информировать Совет обо всех законах и подзаконных актах, касающихся режима интеллектуальной собственности.

Всемирная организация интеллектуальной собственности. В 1967 г. на конференции по интеллектуальной собственности в Стокгольме была учреждена Всемирная организация интеллектуальной собственности — ВОИС (World Intellectual Property Organization). Конвенция о создании ВОИС вступила в силу в 1970 г. В 1974 г. ВОИС получила статус специализированного учреждения ООН.

Цель организации — содействовать охране интеллектуальной собственности во всем мире, способствовать заключению и реализации международных соглашений и гармонизации национальных законодательств в этой сфере. ВОИС осуществляет административное управление международными союзами интеллектуальной собственности (например, Бернским союзом по охране литературных и художественных произведений, Парижским союзом по охране промышленной собственности и др.).

Высшими органами ВОИС являются Генеральная Ассамблея ООН и Конференция ВОИС. Конференция обсуждает круг вопросов, представляющих общий интерес для всех государств — членов ВОИС в области интеллектуальной собственности, и принимает соответствующие рекомендации. Руководящим органом ВОИС выступает Координационный комитет, состоящий из государств — членов Исполнительных комитетов Бернского и Парижского союзов. Функции административно-технического секретариата выполняет Международное бюро во главе с генеральным директором.

Объект интеллектуальной собственности. Объект интеллектуальной собственности нельзя отождествлять с объектом традиционного права собственности, несмотря на общее для них слово «собственность», как отношения принятого для обозначения указанных прав. Объектами права собственности могут быть лишь материальные носители решений, идей. Права на объекты интеллектуальной собственности носят исключительный, а не вещный характер и регулируются нормами авторского права, патентного права и другими институтами гражданского и торгового права. Специфика этих прав заключается в том, что их объекты по своему существу нематериальны. Основное отличие прав интеллектуальной собственности от традиционного права собственности состоит в том, что первые ограничены во времени и пространстве: они действуют лишь в течение определенного срока и имеют строго территориальный характер, т.е. ограничены пределами того государства, где первоначально возникли. Поэтому можно зафиксировать существование в гражданском праве двух видов соответствующих этим объектам прав, а именно права собственности и исключительных прав.

Различают две основные ветви исключительных прав, которым присущи свои системы охраны: форма как результат творческой деятельности охраняется с помощью авторского права, сущность — посредством норм патентного права. Соответственно имеются две системы охраны — фактологическая (в авторском праве) и регистрационная (в патентном праве). В первом случае правовая охрана возникает в силу самого факта создания произведения, во втором случае необходимы специальные действия по регистрации.

Итак, права на объекты интеллектуальной собственности носят территориальный характер. Возникнув в какой-либо стране, они сохраняются в этой стране в пределах, определяемых ее национальным законодательством, а за этими пределами — в других странах — в соответствии с международными договорами.

Кроме территориального характера интеллектуальные права имеют ряд других особенностей:

- 1) ограниченный срок защиты;
- 2) специфическое содержание;
- 3) особый порядок передачи;
- 4) неотчуждаемость исключительных авторских прав.

Срок охраны интеллектуальных прав означает, что права автора защищаются на протяжении всей жизни автора и в течение 50 лет после его смерти.

Особенность объекта авторского права (результат творческого труда) накладывает отпечаток на содержание тех прав, которыми пользуются авторы и изобретатели. Содержание интеллектуальных прав составляют имущественные и личные неимущественные права.

- К имущественным правам относятся право на вознаграждение, право на публичное исполнение произведения, право на перевод, переработку и распространение произведения, право на получение патента, на использование патентом произведений и некоторые другие права.

- К личным неимущественным правам относятся право признаваться автором произведения, изобретения — право авторства, право на имя, право на обнародование, право на защиту произведения и т.п.

Следует отметить, что в национальном законодательстве каждого государства установлены свои виды авторских прав и определены соответственно виды деятельности, результаты которой рассматриваются как интеллектуальная собственность.

Передача интеллектуальных прав осуществляется путем заключения специальных договоров: авторских договоров о передаче исключительных или неисключительных прав — при передаче авторских прав; лицензионных договоров — при передаче изобретательских прав (прав на объекты промышленной собственности). Лицензия — это разрешение на использование изобретения, технического опыта или секретов производства (ноу-хау).

Неотчуждаемость интеллектуальных прав относится к личным неимущественным правам автора. Если авторское право передано по договору, то личные неимущественные права не передаются. Это означает, что в случае нарушения права на имя автор может обратиться с иском в суд о защите прав авторства, даже если он заключил договор и передал свои имущественные права издательству. Личные неимущественные права, в отличие от имущественных, являются бессрочными.

Особенностью субъектов правоотношений в области интеллектуальной собственности является то, что в качестве авторов некоторых видов интеллектуальной собственности — произведений искусства, науки, литературы, полезных моделей, промышленных образцов — признаются только физические лица, творческим трудом которых созданы эти про-

изведения или объекты промышленной собственности. Указанное, однако, не означает, что субъектами правоотношений в области интеллектуальной собственности могут быть лишь физические лица. Автор изобретения может уступить полученный патент на свое изобретение любому юридическому лицу, которое становится патентообладателем.

Необходимо отметить, что для некоторых объектов интеллектуальной собственности право авторства не устанавливается. Это касается товарных знаков, знаков обслуживания и наименований мест происхождения товара. Товарный знак может быть зарегистрирован на имя лица, осуществляющего коммерческую деятельность.

23.2. Международно-правовое регулирование авторских прав

Бернская конвенция об охране литературных и художественных произведений. Международно-правовое регулирование авторских прав претерпело определенные изменения. В конце XIX в. территориальный характер действия авторского права уже не удовлетворял требованиям крупных издательств, стремившихся к более широкой коммерческой реализации своих прав на произведения литературы и искусства.

В интересах этих фирм в 1886 г. была заключена Бернская конвенция. В 1986 г. отмечался столетний юбилей со дня принятия Бернской конвенции. На сегодняшний день ее участниками, в число которых входит и Российская Федерация, являются 128 государств.

Редакция Бернской конвенции за истекшее время претерпела неоднократные изменения. Было проведено 7 конференций, на которых вносились соответствующие изменения в текст Бернской конвенции.

Государства-участники (в 1886 г. участниками Конвенции было всего 10 государств), принимавшие Конвенцию, изначально не ставили перед собой цели подробно регламентировать права авторов. Основными задачами являлись, во-первых, закрепление принципа национального режима и, во-вторых, установление минимального объема охраны авторских прав. В Конвенции специально предусматривалось право государств-участников заключать дополнительные двусторонние соглашения, направленные на предоставление авторам больших прав, чем предусмотрено в Конвенции.

На основании Бернской конвенции был создан *Бернский союз для охраны прав авторов государств-участников*. Административные функции Бернского союза выполняет Всемирная организация Интеллектуальной собственности, учрежденная, как отмечалось выше, и 1967 г. на конференции в Стокгольме.

Первая конференция по пересмотру Бернской конвенции состоялась в 1896 г. в Париже. В новом тексте Конвенции, именуемом Парижским актом 1896 г., было закреплено понятие «публикация»; отменено положение, по которому права автора на перевод ограничивались 10 годами.

В *Парижском акте* было закреплено важное положение о том, что охрана предоставляется произведению, впервые опубликованному в государстве — участнике Конвенции, даже в том случае, когда автор является гражданином государства, не входящего в Бернский союз. Таким образом, для соблюдения Конвенции достаточно стало соблюдения одного из установленных принципов: территориального (предоставление охраны произведениям, впервые опубликованным на территории государств-участников) или национального (предоставление охраны произведениям, автором которых был гражданин государства — участника Конвенции, независимо оттого, на территории какого государства произведение было впервые опубликовано).

Берлинская конференция. На Берлинской конференции 1908 г. был установлен срок охраны авторского права, равный продолжительности жизни автора и 50 годам после его смерти. Берлинский текст расширил круг субъектов произведений искусства, включив в них произведения хореографии, пантомимы, кинематографии, архитектуры и фотографии.

Последующие изменения в Бернскую конвенцию были внесены на конференциях, проходивших в Риме, Брюсселе, Париже. Соответственно повышался уровень охраны отдельных прав авторов. Развитие средств массовой информации, прогресс в кинематографии и радиовещании нашли отражение в решениях *Римской конференции* (1928). В частности, было принято правило о признании за автором права на трансляцию произведения по радио, включении в перечень охраняемых прав личных неимущественных прав авторов.

Согласно ст. 5 Бернской конвенции, авторы — граждане какой-либо страны Бернского союза пользуются в других странах Союза в отношении своих произведений, как опубликованных, так и не опубликованных, «правами, которые предоставляются в настоящее время или будут предоставлены в дальнейшем соответствующими законами этих стран своим гражданам, а также правами, особо предоставляемыми настоящей Конвенцией».

Аналогичная охрана предоставляется авторам — гражданам государств, не участвующих в Конвенции, в отношении произведений, опубликованных ими впервые в одной из стран Союза или одновременно в стране, не входящей в Союз, и в стране Союза. Бернская кон-

венция устанавливает территориальный признак — страну происхождения произведения, т.е. страну его первого опубликования.

По парижскому тексту Конвенции (1971) охрана предоставляется гражданам стран Союза и в тех случаях, когда их произведение было впервые опубликовано вне территории стран Бернского союза. В отношении неопубликованных произведений охрана предоставляется авторам — гражданам стран Союза.

Бернская конвенция предусматривает подробные правила в объеме содержания авторских прав. В данном случае объем прав регулируется по закону страны, где предъявляется требование об охране. Субъекту охраны предоставляется национальный режим, т.е. права, которые распространяются на граждан этой страны. Кроме того, автору предоставляются права, особо предусмотренные Бернской конвенцией.

В отношении прав автора, установленных в Бернской конвенции, предусматривается исключительное право автора на перевод своих литературных и художественных произведений, воспроизведение экземпляров произведения, публичное исполнение драматических и музыкальных произведений, передачу своих произведений по радио и телевидению, публичное их чтение, переделку, запись музыкальных произведений механическим способом и др.

Ограничивая возможность свободного использования произведений (необходимость получения согласия обладателей прав, выплаты гонорара и т.д.), Бернская конвенция не отвечает в ряде случаев интересам развивающихся стран. По инициативе этих стран на Стокгольмской конференции (1967) был подписан специальный протокол для развивающихся стран. В нем установлены менее жесткие правила, чем в основном тексте Конвенции. Но вследствие политики развитых стран, защищающих интересы издательских монополий, звукозаписывающих компаний и других обладателей авторских прав, протокол не вступил в силу. В результате принятого компромисса на Парижской конференции (1971) в текст Конвенции были включены некие правила, упрощающие распространение переводной литературы в учебных и научных целях в развивающихся странах.

Вместе с совершенствованием системы охраны авторских прав, осуществляемым европейскими государствами, развивалась система защиты прав авторов на Американском континенте. В 1889 г. на конференции в Монтевидео была принята Конвенция о создании Союза американских государств в области литературной и художественной собственности. Основным ее принципом является принцип национального режима.

В последующих американских конвенциях (Конвенции об охране литературной и художественной собственности, 1902; Конвенции об охране патентов на изобретения, промышленных рисунков и образцов, товарных знаков и товарных марок и литературной и художественной собственности, 1906; Конвенции об охране литературной и художественной собственности, 1910) принцип национального режима был также закреплён как основополагающий.

Гаванская конвенция 1928 г. подвела определённые итоги развития правового регулирования отношений в области авторского права на Американском континенте. Эта конвенция имеет много общего с Римским актом Бернской конвенции (1928). Несмотря на некоторые отличия, принципиальных разногласий между этими международными документами не существовало. В этой связи возник вопрос о необходимости разработки единой всемирной конвенции о защите авторских прав.

Деятельность по унификации норм, проходившая в рамках Лиги Наций и прерванная с началом Второй мировой войны, возобновилась в 1946 г. На Американском континенте была принята Межамериканская (Вашингтонская) конвенция об авторском праве на литературные и художественные произведения (1946), а в 1948 г. на конференции в Брюсселе была в очередной раз пересмотрена Бернская конвенция.

Всемирная (Женевская) конвенция об авторском праве. Важным источником правового регулирования в области авторского права является Всемирная (Женевская) конвенция, которая была разработана под эгидой ЮНЕСКО и подписана на конференции в Женеве в 1952 г. Всемирная конвенция также исходит из принципа национального режима, но, в отличие от Бернской конвенции, этот принцип является в ней доминирующим, поскольку Всемирная конвенция содержит незначительное число материально-правовых норм, преимущественно отсылая к национальному законодательству.

По своему содержанию Конвенция имеет универсальный характер, предоставляя возможность участия в ней стран с различным законодательством в области авторского права. Во Всемирной конвенции более широко представлены государства с разными системами авторского права, хотя большинство участников Всемирной конвенции являются членами Бернской конвенции.

Основное правило Всемирной конвенции закреплено в ст. 11 (правило о национальном режиме). Эта статья предусматривает:

1. Выпущенные в свет произведения граждан Договаривающегося Государства, равно как и произведения, впервые выпущенные на тер-

ритории такого Государства, пользуются в каждом другом Договариваемом государстве охраной, которую такое Государство предоставляет произведениям своих граждан, впервые выпущенным в свет на его собственной территории.

2. Не выпущенные в свет произведения граждан каждого Договариваемого Государства пользуются в каждом другом Договариваемом Государстве охраной, которую это Государство предоставляет не выпущенным в свет произведениям своих граждан.

3. Для целей настоящей Конвенции любое Договариваемое Государство может в порядке своего внутреннего законодательства приравнять к своим гражданам лиц, домицилированных на территории этого Государства.

Таким образом, Всемирная конвенция устанавливает охрану прав на опубликованные произведения для граждан стран — участниц Конвенции даже в том случае, если произведение впервые было опубликовано на территории государства, не участвующего в Конвенции.

В Конвенции указывается, что государства-участники должны принять все меры, необходимые для обеспечения достаточной и эффективной охраны прав авторов и всех других обладателей авторских прав. В ней не раскрывается содержание авторских прав и не дается исчерпывающий перечень охраняемых произведений. В ст. I указывается примерный перечень литературных, научных и художественных произведений, в который входят «произведения письменные, музыкальные, драматические и кинематографические, произведения живописи, графики, скульптуры».

Существенной особенностью Всемирной конвенции является то, что в ней специально регулируется только одно правомочие автора — право на перевод. В ст. V подчеркивается, что авторское право включает исключительное право автора переводить, разрешать перевод и выпуск в свет переводов произведений, охраняемых на основании нашей конвенции.

Это означает, что в другой стране запрещается издать произведение без разрешения издательства, которое впервые издало его, и без уплаты соответствующего вознаграждения.

Согласно Всемирной конвенции, ни одно государство-участник не обязано обеспечивать охрану произведения в течение срока более продолжительного, чем срок, установленный для произведения данной категории законом государства, в котором произведение было выпущено в свет, но не менее 25 лет.

Выпуску произведения в свет в Конвенции посвящена специальная статья. Под «выпуском в свет», согласно настоящей Конвенции, следует понимать воспроизведение в какой-либо материальной форме и

предоставление неопределенному кругу лиц экземпляров произведения для чтения или ознакомления путем зрительного восприятия. Следовательно, музыкальное произведение будет считаться выпущенным в свет не в момент исполнения, а в момент выхода из печати нот.

Всемирная конвенция содержит еще одну особенность. В ней предусматривается необходимость соблюдения определенных формальностей в отношении охраняемых произведений (помещение на произведениях знака авторского права, состоящего из специального символа ©, указания обладателя авторского права и года первого выпуска в свет). Эта особенность вызвана тем, что в США и некоторых странах Американского континента требуется выполнение различных формальностей (регистрация, депонирование произведений) как обязательное условие предоставления охраны, которые заменяются для произведений, охраняемых Конвенцией, помещением знака авторского права.

На дипломатической конференции в Париже (1971) Всемирная конвенция была дополнена правилами, касающимися использования произведений в развивающихся странах. Кроме того, во Всемирную конвенцию включено правило (ст. IV bis) о воспроизведении, публичном исполнении и передаче произведений по радио.

23.3. Международно-правовая охрана смежных прав

Понятие смежных прав. Международно-правовое регулирование интеллектуальной собственности не ограничивается вопросами авторского права и объектами промышленной собственности. Стремительное развитие научно-технического прогресса в сфере радиовещания, кинематографии и телевидения привело к тому, что первоначально созданные произведения при их последующем воспроизведении претерпевали определенные изменения. С одной стороны, эти объекты являлись объектами защиты авторского права и были результатами творческой деятельности определенных лиц, с другой стороны, труд драматургов, режиссеров, исполнителей приносил качественные изменения в процесс восприятия уже созданных произведений.

Следует отметить, что деятельность непосредственно исполнителей (режиссеров, драматургов) и деятельность производителей фонограмм (различных телевизионных и радиовещательных организаций) качественно отличаются друг от друга. Если первые делают произведение доступным, а порой и запоминающимся благодаря творческому труду и таланту, то производители фонограмм достигают художественного результата в большей степени с помощью технических средств.

Появление понятия «смежные права» стало определенным компромиссом, благодаря которому, с одной стороны, права исполнителей, изготовителей фонограмм и вещательных организаций были включены в сферу действия авторского права, а с другой — возникла необходимость в специальном регулировании и защите обладателей смежных прав.

Необходимо иметь в виду, что понятие «смежные права» известно не всем правовым системам: в странах англо-американской системы права данное понятие не применяется.

Поскольку международные конвенции в области защиты авторских прав были посвящены защите исключительно прав авторов произведений, назрел вопрос о разработке и принятии новых международных конвенций.

Римская конвенция. В 1961 г. в Риме была принята Конвенция об охране интересов артистов-исполнителей, изготовителей фонограмм и вещательных организаций (Римская конвенция).

Первоначально Римская конвенция не имела широкого признания и вступила в силу 18 мая 1964 г., впоследствии она стала одним из основных источников в области охраны смежных прав.

Главным принципом Римской конвенции, как и конвенций в области авторского права, является принцип национального режима. Согласно ст. 22 Конвенции, национальный режим означает режим, который предоставляется национальным законодательством государства, где испрашивается охрана смежных прав следующим категориям:

- отечественным артистам-исполнителям в отношении исполненных, сделанных, радиотранслированных или впервые зафиксированных на территории этого государства;
- отечественным производителям фонограмм, которые впервые записаны или выпущены в свет на территории этого государства;
- отечественным радиовещательным организациям, имеющим штаб-квартиры на территории этого государства;
- в отношении радиопередач, осуществляемых с помощью передатчиков, расположенных на его территории.

Таким образом, объем защиты смежных прав иностранных граждан определяется в соответствии с нормами национального законодательства государства, где испрашивается защита.

Римская конвенция распространяется только на иностранных исполнителей, изготовителей фонограмм и радиовещательных организаций. Другими словами, условием применения положений Конвенции является присутствие в правоотношении иностранного субъекта.

В Римской конвенции предусматривается минимальный уровень охраны прав артистов-исполнителей, производителей фонограмм и

вещательных организаций. При этом государства-участники могут заключать между собой двусторонние соглашения, направленные на предоставление обладателям смежных прав более широких полномочий по сравнению с Римской конвенцией.

На основе положений Римской конвенции был учрежден Межправительственный комитет, одной из основных задач которого является анализ применения и действия Конвенции.

Минимальный срок охраны смежных прав, установленный Римской конвенцией, составляет 20 лет, исчисляемых с конца года, в котором:

- 1) осуществлено исполнение произведения;
- 2) выпущена радиопередача;
- 3) произведена фонограмма.

Следует отметить, что в Римской конвенции дается автономная квалификация понятий «артисты-исполнители», «фонограмма», «производитель фонограмм», «публикация», «воспроизведение», «передача в эфир», «ретрансляция».

Правила Римской конвенции не распространяются на артистов эстрады, балета, цирка. В связи с этим в национальном законодательстве государств может быть расширен круг лиц — обладателей смежных прав, в отношении которых осуществляется защита.

Женевская конвенция, Брюссельская конвенция. Женевская конвенция об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизведения фонограмм (1971), Брюссельская конвенция о распространении несущих программы сигналов, передаваемых через спутники (1974) — именно эти две конвенции являются основными источниками, регулирующими охрану смежных прав. Российская Федерация является участником обеих конвенций: Женевской конвенции — с 13 марта 1995 г., Брюссельской конвенции — с 13 ноября 1988 г.

Согласно ст. 2 Женевской конвенции 1971 г., производители фонограмм защищаются от производства копий, выпускаемых без их согласия, а также от импорта таких копий при условии, что производство и ввоз фонограмм осуществляются в целях широкого распространения среди населения. Механизм охраны определяется национальным законодательством государств-участников.

Срок охраны прав производителей фонограмм устанавливается по праву государства, где испрашивается защита. В Конвенции предусматривается минимальный срок охраны — 20 лет, исчисляемый с конца года, в котором была сделана первая запись фонограммы.

В Конвенции закрепляется возможность выдавать принудительные лицензии на воспроизведение фонограмм для использования их в научных и образовательных целях.

С целью принятия Брюссельской конвенции о распространении несущих программы сигналов, передаваемых через спутники, была созвана специальная дипломатическая конференция, которая проходила в 1974 г. с участием 57 государств (включая представителя СССР) и наблюдателей от международных организаций.

Брюссельская конвенция направлена на защиту прав артистов-исполнителей, изготовителей фонограмм и всех, причастных к теле- и радиопрограммам, от «пиратского» использования теле- и радиопередач, распространяемых с помощью специальной спутниковой связи на теле- и радиоприемники, без какого бы то ни было санкционирования со стороны государств и авторов этих передач.

Важным положением Конвенции является запрет на распространение несущих программы сигналов, передаваемых через космические спутники, в случае, если не было получено соответствующее разрешение.

Согласно Конвенции государство-участник принимает на себя обязательство обеспечивать предотвращение распространения на своей территории программ в случае, если передающие их сигналы являются несанкционированными.

Соглашение о сотрудничестве в области охраны авторского права и смежных прав 1993 г., заключенное в рамках СНГ— это еще один международный договор, регулирующий охрану смежных прав. Он вступил в силу в 1995 г., его участниками являются 12 государств, включая Россию.

Соглашение состоит из 7 статей и направлено на выполнение государствами-участниками обязательств в области авторского права и смежных прав, вытекающих из участия СССР во Всемирной конвенции об авторском праве 1952 г.

Это Соглашение определяет также основы сотрудничества государств по вопросам авторских и смежных прав. В соответствии с Соглашением государства-участники обязуются принимать меры по борьбе с незаконным использованием объектов авторского права и смежных прав, а также по созданию национальных правовых организаций в этой сфере.

23.4. Международно-правовое сотрудничество в области патентного права

Понятие. Углубление международного сотрудничества в области науки и техники и процессы бурного научно-технического развития и мире привели к резкому увеличению числа изобретений, патентуемых в различных государствах.

Охрана изобретений в международном праве осуществляется на основе норм патентного права. В отношении изобретений территориальный характер соответствующих прав проявляется в большей степени, чем в отношении произведений литературы и искусства. Технические достижения признаются в качестве изобретений только на основании решений, принимаемых государственным органом (патентным ведомством), и права на изобретение возникают у какого-либо лица лишь в случае выдачи ему охранного документа (патента).

Соответственно, этот документ действует в пределах территории государства, в котором он выдан. Для приобретения права на это изобретение в другом государстве требуется подача заявки и самостоятельная выдача патента либо иного охранного документа в иностранном государстве.

Признание предложенного проекта изобретением и выдача патента осуществляются в каждом государстве на основе норм его внутреннего (национального) законодательства. К изобретению предъявляется требование новизны, а в ряде стран и требование полезности. Предложенное решение должно быть новым, т.е. ранее неизвестным во всем мире (так называемая мировая новизна) или в данной стране (локальная новизна). Новизна устанавливается путем проведения специальной экспертизы на новизну.

Форма охраны изобретения также полностью определяется нормами внутреннего законодательства.

В большинстве стран охрана изобретений осуществляется путем выдачи патента (имеются различные формы патентов).

Как правило, в случае выдачи патента исключительное право на изобретение предоставляется патентообладателю, в качестве которого все чаще выступают крупные компании. Получив патент, патентообладатель имеет право разрешить кому-либо использовать это изобретение, использовать его сам или вообще никому не предоставлять его для пользования. Без согласия патентообладателя изобретение не может использоваться. В случае нарушения этих прав патентообладателя по решению суда с нарушителя можно взыскать убытки, связанные с нарушением патента, и наложить арест на изделие, созданное с использованием патента. Для того чтобы вывозимые товары не нарушали патентов третьих лиц, они должны обладать так называемой *патентной чистотой*. Это означает, что для представления экспоната на выставку или вывоза его за границу либо передачи проекта или технической документации необходимо проверить патентную чистоту изделия, т.е. не подпадает ли оно под действие патентов, принадлежащих третьим лицам. Патентная чистота устанавливается путем

проведения экспертизы. Если будет установлено, что изделие не обладает патентной чистотой, то следует либо отказаться от его поставки, либо изменить соответствующие технические решения, либо купить лицензию у патентообладателя, т.е. получить право на использование изобретения.

В последние годы широкое распространение в международных отношениях получил термин «промышленная собственность». К промышленной собственности относятся такие объекты интеллектуальной собственности, как изобретения, товарные знаки, промышленные образцы, полезные модели. К объектам промышленной собственности относят также «ноу-хау», знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров.

Под охраной промышленной собственности понимается пресечение недобросовестной конкуренции — деятельности, противоречащей принятым в промышленности или торговле добропорядочным отношениям (подмена товаров, распространение ложных сведений о товаре).

Понятие «промышленная собственность» получило правовое закрепление уже в первых конвенциях, посвященных охране прав авторов изобретений, промышленных образцов и других объектов промышленной собственности.

К числу основных конвенций в этой области относится *Парижская конвенция по охране промышленной собственности* (1883), которая неоднократно пересматривалась и дополнялась на международных конференциях в Брюсселе (1900), Вашингтоне (1911), Гааге (1925), Лондоне (1934), Лиссабоне (1958) и Стокгольме (1967).

Согласно ст. 1 Парижской конвенции 1983 г., понятие «промышленная собственность» рассматривается в наиболее широком смысле и распространяется не только на промышленность и торговлю, но и на сельскохозяйственное производство и добывающую промышленность, а также продукты промышленного или природного происхождения, например вино, зерно, табачный лист, фрукты, скот, ископаемые, минеральные воды, пиво, цветы, муку.

При этом необходимо отметить, что в национальном законодательстве государств оно может иметь другое содержание. Например, Патентный закон Российской Федерации 1992 г., регулирующий отношения, возникающие в связи с созданием, охраной и использованием объектом промышленной собственности, относит к таковым изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Особенности интеллектуальных прав в полной мере относятся и к правам авторов объектов промышленной собственности. Вместе с тем возможны коррективы, обуславливающие специфику объектов промышленной собственности. В частности,

это относится к сроку охраны, который для объектов промышленной собственности является более коротким и не связан с продолжительностью жизни автора. В частности, согласно ст. 3 Патентного закона РФ 1992 г., патент на изобретение действует в течение 20 лет со дня подачи заявки в Патентное ведомство; патент на промышленный образец — в течение 3 лет.

Правовая охрана (патентование) изобретений, а также полезных моделей и образцов за границей осуществляется прежде всего в целях обеспечения экономических интересов. Главная цель патентования за границей заключается в обеспечении промышленного экспорта, т.е. охране экспорта при вывозе промышленных товаров, поставке оборудования за границу, строительстве предприятий на основе документации, разработанной в стране-экспортере.

Другая цель патентования за границей состоит в обеспечении наилучших условий продажи лицензий иностранным фирмам на право использования изобретений. Патентование с этой целью производится в тех случаях, когда изделия, в производстве которых используются изобретения, обладают высокими технико-экономическими показателями и можно предположить спрос на лицензии со стороны иностранных фирм или уже имеются предложения о покупке лицензий на эти изобретения. Перспективной целью может быть и создание совместного предприятия за рубежом, а в качестве вклада могут быть использованы права на изобретения и другие достижения.

Важная роль в правовом регулировании *промышленной собственности* в международном обороте принадлежит международным соглашениям. Особое место среди них занимает, как отмечалось выше, Парижская конвенция по охране промышленной собственности. Участники конвенции образуют Международный союз по охране промышленной собственности (Парижский союз). В нем участвуют 143 государства, в том числе Россия, Украина, Белоруссия.

Для различных стран-участниц конвенция действует в разных редакциях в зависимости оттого, какая из них ратифицирована соответствующей страной. Советский Союз присоединился к Парижской конвенции во всех ее редакциях с 1 июля 1965 г., а ее стокгольмский текст был ратифицирован СССР 19 сентября 1968 г.

Основной целью принятия Парижской конвенции было создание более льготных условий для патентования изобретений, промышленных образцов, регистрации товарных знаков фирмами, организациями и гражданами одних государств в других. Эту проблему можно было решить только на основе создания единого для всех государств «международного патента», который бы предоставлял охрану изобре-

тения на территории всех государств — участников Конвенции. Однако данную проблему решить не удалось ввиду существенных различий в национальном законодательстве государств-участников. Одним из основополагающих принципов Парижской конвенции является принцип национального режима. Положения Конвенции предусматривают предоставление гражданам и компаниям любой страны — участницы такой же охраны промышленной собственности, какая предоставляется или будет предоставляться в будущем своим гражданам законодательством данного государства (ст. 2).

Наиболее важное правило Парижской конвенции — это правило о конвенционном приоритете. Согласно этому правилу патент получает лицо, которое первым подало заявку на изобретение. Первенство в подаче заявки обеспечивает новизну изобретения, что является необходимым условием выдачи патента. При патентовании изобретения за границей вопрос о новизне осложняется тем, что изобретение, уже запатентованное в одном государстве, не является «новым» и в силу этого не является патентоспособным в другой стране. Запатентовать изобретение одновременно в нескольких государствах — задача достаточно сложная. Положения Конвенции облегчают эту задачу для заявителей государств-участников. Лицо, подавшее заявку на изобретение в одной из стран-участниц, в течение годичного срока со дня подачи первой заявки пользуется для подачи заявки в других странах-участницах правом приоритета (ст. 4). Публикация о таком изобретении, подача заявки на него третьим лицом в течение этого срока — эти и другие обстоятельства не могут препятствовать выдаче патента, поскольку приоритет и новизна будут определяться в другой стране не на день фактической подачи заявки, а на момент подачи первой заявки.

Конвенционный приоритет предоставляется и при патентовании промышленных образцов (в течение 6 месяцев), регистрационных товарных знаков (приоритетный срок — 6 месяцев).

В Парижской конвенции содержатся отдельные материально-правовые нормы по вопросам охраны изобретений (об обязательном осуществлении изобретений, о возможном использовании запатентованных устройств на кораблях и иных транспортных средствах).

Таким образом, главная цель этого соглашения — создание благоприятных условий для патентования изобретений иностранными физическими и юридическими лицами.

Расширение сотрудничества. В условиях расширения патентования изобретений правила Парижской конвенции стали уже недостаточными, особенно для стран, осуществляющих зарубежное патентование в значительных масштабах. Более половины заявок на изобретения, по-

даваемых во всех странах мира, зачастую дублируются, поскольку заявки подаются на одни и те же изобретения, но в разные страны. В этой связи возникла необходимость в расширении международного сотрудничества в этой сфере. Результатом подготовительной работы стало заключение многостороннего соглашения — Договора о патентной кооперации (РСТ), подписанного 19 июня 1970 г. в Вашингтоне. Этот договор вступил в силу в 1973 г. В нем принимают участие 94 государства. СССР ратифицировал договор в 1977 г.

В Договоре о патентной кооперации предусматривается возможность составления и подачи так называемой международной заявки. По такой заявке ведется поиск по выявлению предшествующего уровня техники, что имеет существенное значение для получения патентов. В дальнейшем этот поиск может быть проведен в одном из «международных поисковых органов». Одним из таких органов является Российское агентство по патентам и товарным знакам. Этот орган проводит документальный поиск по материалам заявок, облегчающий в дальнейшем проведение экспертизы в национальных ведомствах стран, в которые направляется заявка для патентования.

Унификация патентного законодательства и создание единого патента предусмотрены в отдельных региональных международных соглашениях. Например, в рамках стран ЕС создание «европейского патента» установлено Конвенцией о выдаче европейских патентов, подписанной на конференции в Мюнхене в 1973 г. В Мюнхене осуществляет свои функции Европейское патентное ведомство.

В рамках стран СНГ действует Евразийская патентная конвенция, которая была подписана на заседании Межгосударственного совета по вопросам охраны промышленной собственности 9 сентября 1994 г. В соответствии с Конвенцией была создана Евразийская патентная организация. Ее органами являются Административный совет и Евразийское патентное ведомство.

Конвенция 1994 г. содержит материальные нормы патентного права. В них предусматривается, что Евразийское ведомство осуществляет выдачу евразийского патента на изобретение, которое является новым, имеет изобретательный уровень и промышленное применение. Согласно ст. 8 Конвенции, право приоритета признается в соответствии с Парижской конвенцией по охране промышленной собственности. В Европейской патентной конвенции указываются исключительные права патентообладателя, объем правовой охраны, срок действия евразийского патента — 20 лет со дня подачи евразийской заявки и др.

Особое внимание в Конвенции уделяется процедурным вопросам подачи заявки и выдачи евразийского патента. Подача евразийской

заявки может осуществляться как через национальное ведомство страны заявителя, так и непосредственно в Евразийское патентное ведомство. Евразийский патент действует на территории всех государств — участников конвенции с даты его публикации.

В рамках Евразийской патентной системы применяется также Договор о патентной кооперации.

Согласно Конвенции, при создании Евразийской патентной системы сохраняется независимость национальных патентных систем и не ущемляется право любого государства-участника выдавать национальные патенты.

Создание Евразийской патентной системы предоставило несомненные преимущества для заявителей любой страны СНГ осуществить патентную охрану одновременно во всех государствах — участниках Конвенции.

Регистрация товарных знаков за границей осуществляется на основе норм национального законодательства, а также положений международных договоров. В отношении товарных знаков Парижская конвенция исходит из тех же принципов, что и в отношении прав на изобретения (национальный режим, правило о конвенционном приоритете). При этом Парижская конвенция устанавливает определенные требования, которые должны предъявляться к товарным знакам при их регистрации в странах-участницах (в отношении изобретений Конвенция не содержит каких-либо требований, отсылая к национальному законодательству).

Мадридская конвенция. *Мадридская конвенция о международной регистрации фабричных и товарных знаков* была подписана рядом стран — участниц Парижской конвенции в 1891 г. В соответствии с этой Конвенцией в Международное бюро в Женеве подается заявка на товарный знак, затем этот знак получает защиту во всех странах — участницах Конвенции. Таким способом обеспечивается охрана товарного знака во всех странах-участницах без регистрации его в каждой из стран.

Необходимым условием для осуществления международной регистрации товарного знака является его регистрация в государстве гражданства или по месту жительства заявителя. Заявка на международную регистрацию подается через соответствующие национальные ведомства страны происхождения: знак предварительно регистрируется в одном из государств-участников, и только после этого соответствующее ведомство направляет заявку в Международное бюро. С момента регистрации в Международном бюро товарный знак получает правовую охрану во всех государствах — участниках Мадридского соглашения. Такой знак условно называется международным товарным знаком.

Срок действия международной регистрации составляет 20 лет и может быть продлен на неопределенный период. Охрана товарного знака осуществляется национальным законодательством государства, вследствие этого единое правовое регулирование международного товарного знака отсутствует. Мадридское соглашение содержит норму об аннулировании международной регистрации в случае прекращения действия национальной регистрации в стране происхождения.

Договор о регистрации товарных знаков. Международное соглашение по вопросам товарных знаков было подписано в Вене 12 июня 1973 г. В нем принимает участие 15 государств.

Некоторые вопросы в области охраны промышленной собственности возникли в связи с созданием в Российской Федерации совместных предприятий. Основанием возникновения прав на промышленную собственность у совместных предприятий является передача таких прав предприятию его участниками, которая может осуществляться как при его создании в качестве вклада, так и в процессе деятельности предприятия путем покупки лицензии, а также путем создания изобретений его сотрудниками. В соответствии с законодательством в счет вкладов в уставный капитал совместного предприятия могут быть внесены имущественные права (в том числе на использование изобретений и «ноу-хау»).

Права на промышленную собственность, принадлежащую совместным предприятиям, охраняются в соответствии с патентным законодательством. Порядок передачи прав на промышленную собственность совместному предприятию его участниками, а также порядок коммерческого использования этих прав и защиты их за границей определяются учредительными документами. Так, в частности, в договоре о создании совместного предприятия может быть предусмотрено, что для обозначения продукции, выпускаемой предприятием, может быть использован знак одного из участников или же совместный товарный знак.

Контрольные вопросы

1. Что понимается под термином «интеллектуальная собственность»?
2. Какая международная организация занимается вопросами интеллектуальной собственности?
3. Какие имеются источники международно-правового регулирования авторских прав и в чем их особенности?
4. Как осуществляется международная охрана смежных прав?
5. Определение понятия «промышленная собственность». В каких конвенциях оно получило правовое закрепление?

6. Какие международные договоры действуют в сфере охраны промышленной собственности?
7. В чем состоит правило конвенционного приоритета?

Темы рефератов

1. Сущность и содержание интеллектуальной собственности.
2. Международно-правовое регулирование авторских прав.
3. Международно-правовая охрана смежных прав.
4. Международно-правовое сотрудничество в области патентного права.

ГЛАВА 24

Современный опыт регулирования концессий

24.1. Обзор мировой практики: исторический аспект

Мировая практика экономических отношений знает много примеров, когда государство, монополизировав в свою пользу деятельность, приносящую доход, затем передавало эту деятельность частным фирмам, но уже в виде исключительной привилегии и за особую плату.

Так, в середине XX в. передавались в частные руки почти все функции власти, если они могли служить источником доходов. В феодальную эпоху разработка недр, эксплуатация лесов и водных ресурсов предоставлялись частным лицам или общинам лишь в силу специальных привилегий и за особый оброчный платеж натурой или деньгами. В эпоху просвещенного абсолютизма функции государственного управления не рассматривались как источник дохода казны и поэтому на откуп не отдавались. Однако забота о развитии хозяйства и фискальные нужды побуждали корону монополизировать различные сферы производства зарождавшейся индустрии, а также колониальную торговлю. При этом в большинстве случаев казна была не в состоянии самостоятельно справиться с делом и предпочитала продавать свои привилегии частным лицам в обмен на соответствующие доходы. С этого времени и началось дарование привилегий патентов на предприятия, достаточно знакомое по истории колониальных торговых компаний и первых крупных мануфактур.

Во время революций XVIII—XIX вв. предпринимались попытки положить конец королевским патентам и дарованию исключительных привилегий на хозяйственную деятельность. Однако и буржуазное государство, вышедшее из революции с крайне суженными хозяйственными функциями и первоначально устранившееся от прямого участия в хозяйственной деятельности, по мере развития тех-

ники и роста культурных потребностей населения вынуждено было считаться с наличием объектов хозяйственной деятельности, которые не могли быть предоставлены свободной частной инициативе, но которые нужно было развивать при непосредственном участии и контроле со стороны государства.

На этой основе и сформировалась сложная и весьма своеобразная система хозяйственной деятельности, получившая название «концессия» (от *лат.* *concession* — разрешение, уступка). Согласно договору осуществляется передача частному лицу в эксплуатацию на определенный и длительный срок природных ресурсов, предприятий и других объектов хозяйственной деятельности, принадлежащих государству или муниципальным органам.

Впоследствии, по мере развития экономики и системы международного права, концессии превратились в экономический инструмент, который стал широко применяться как развитыми, так и развивающимися капиталистическими странами для привлечения инвестиций, современных технологий и оборудования в национальное хозяйство соответствующих стран.

Изучение процессов историко-экономического развития показывает, что и социалистическое государство использовало концессионную форму для привлечения иностранного капитала в советскую экономику. Экономическая реальность становления советского государства была такова, что ни государственная промышленность, ни сельское хозяйство не могли стать источником накопления средств, необходимых для восстановления разрушенного революционными потрясениями и продолжавшейся Первой мировой войной народного хозяйства до прежнего положения и тем более для дальнейшего его развития. В условиях хронического дефицита капиталов добиться возрождения советской экономики в сжатые сроки было весьма проблематично. Поэтому вопрос о привлечении и использовании иностранного капитала в концессионной форме в советской России был поставлен в повестку дня уже в 1917 г.

Понятие и сущность концессии. В точном смысле концессия, предоставляемая государством частному лицу, предполагает, что объектом концессии является хозяйственная деятельность, изъятая из сферы свободной частной инициативы и монополизированная в пользу государства и его местных органов.

Предприятие или природный объект, предоставляемый частному (физическому или юридическому) лицу на правах концессии, не принадлежит концессионеру на праве собственности, не находится и его распоряжении на праве аренды, а предоставляется ему на особом

праве концессионного пользования, содержание которого не определяется общими гражданскими договорами.

Концессионер, получая исключительное право, на свой страх и риск и за счет собственных средств осуществляет хозяйственную деятельность на выданной ему в концессию территории или предоставленном предприятии.

Концессионер владеет продукцией и может продавать ее после выполнения всех своих обязательств, предусмотренных концессионным договором, к которым относятся:

- плата за концессию;
- плата за пользование переданными строениями и оборудованием;
- налоги, сборы, пошлины (государственные и местные) и т.д.

Оборудование, машины и механизмы, используемые концессионером, являются его собственностью.

Доход для страны, предоставившей свои природные или производственные ресурсы в концессию, состоит из платежей роялти, начисляемых в зависимости от характера концессионного объекта, иногда с прогрессивным увеличением по скользящей шкале. Кроме того, взимаются налоги на прибыль компании-концессионера. Концессионный договор может также включать специальные премии (бонусы) при подписании контракта, бонусы по обнаружении коммерческих количеств соответствующего ресурса, достижении определенного уровня производства и др. В доход государства поступает также арендная плата (рендлз) за территорию, взятую в концессию. Положительным для государства является и то обстоятельство, что, как правило, компания-концессионер должна по возможности нанимать на работу больше местного населения.

Что является предметом концессии? Чаще всего в концессию передается разработка природных ресурсов: углеводородов (нефть, газ, уголь и др.), металлических руд, драгоценных металлов и камней, а также природных ресурсов, залегающих в континентальном шельфе и на дне территориальных вод, наиболее ценных категорий лесов, водных ресурсов, государственных земельных угодий. Кроме того, могут передаваться в концессию предприятия, изъятые из частной хозяйственной деятельности и монополизированные государством. К таким объектам относятся железные дороги, крупный морской и речной транспорт, порты, предприятия и коммунальные объекты, объекты агропромышленного комплекса и др.

Концессия, предоставляя право на долгосрочную эксплуатацию объекта природных ресурсов или предприятий, обеспечивает ее владельцу возможность полного извлечения вложенного им капитала и получения прибыли.

Отличие от аренды. Прежде всего на концессию возлагаются производственные обязанности. Концессия отличается от аренды тем, что арендатор должен вернуть государству именно тот же завод по описи и в том же состоянии, в каком он его получил. Для концессии такое обязательство не может быть приемлемым, поскольку через несколько десятков лет оборудование и здания будут технически непригодными. Поэтому концессионерный договор обязывает концессионера по окончании срока концессии вернуть то же предприятие, но оборудованное в соответствии с требованиями и той производственной способностью, которой должно обладать предприятие в последние годы концессии.

В отличие от арендного договора, концессионный договор дает право владельцу концессии продавать ненужные материалы и устаревшее оборудование. При таком подходе концессионер не только инвестирует капитал в национальную экономику, но и поставляет соответствующую технику и технологии на внутренний рынок.

Таким образом, *суть концессии* состоит в том, что на основе заранее разработанного и заключенного на определенный срок договора концессионер получает право строить и эксплуатировать какое-либо предприятие или разрабатывать те или иные естественные ресурсы страны, извлекая от своей деятельности прибыль в течение всего периода действия концессии.

На протяжении всего времени существования концессий происходит изменение их внутренней структуры, основных условий и механизма обеспечения баланса интересов между государством и концессионером. На каждом этапе развития мирового хозяйства этот баланс характеризовал соответствующую расстановку сил в политике и экономике, что отражалось на содержании концессионных договоров. Если первые концессионные договоры были не сбалансированы в отношении соблюдения интересов государства, дающего концессию, то по мере развития системы международного права и совершенствования национальных законодательств в вопросе привлечения иностранных инвестиций стал наблюдаться процесс расширения обязанностей концессионера и сокращения его привилегий.

В настоящее время в мире существует правовая система, которая должным образом защищает (в рамках профессионально подготовленного концессионного договора) интересы как государства, так и концессионера.

Объектами концессий традиционно служили недра и природные ресурсы, принадлежавшие государству. Основные положения концессионного договора определяли площадь концессии, ее продолжитель-

ность, предусматривали виды инвестиций, необходимые для успешной деятельности, отчисления государству в денежной и натуральной формах за право владения объектом, права и обязанности концессионера, приобретение концессионером оборудования и материалов для нужд непосредственно концессии, устанавливались обязательства концессионера по найму местной рабочей силы, предусматривалось право концессионера на продажу причитающейся ему части произведенной продукции на внутреннем и внешнем рынках и др.

В Аргентине, например, на национальные кадры должно приходиться 75% всех занятых в концессии, в Эквадоре — 95% рабочих, 90% административного персонала. Во всех странах Латинской Америки, исключая Перу, предусматривается беспошлинный импорт оборудования и материалов, необходимых для деятельности компании-концессионера. В соответствии с договором концессионер осуществляет полный и единоличный контроль над всеми аспектами деятельности концессии, в то время как государство непосредственного участия в управлении не принимает.

В добывающих отраслях, как правило, предусматривались два этапа реализации концессионного договора, связанных непосредственно с регламентацией поисково-разведочных работ и эксплуатацией месторождения. Поисково-разведочные работы обычно ограничивались 3—6 годами, причем предусматривалось — при определенных условиях — продолжение договора или его расторжение, если пригодные для промышленной разработки месторождения не были обнаружены. Договорной срок на эксплуатацию месторождения устанавливался обычно в 20—30 лет. Предусматривался иногда и гораздо более длительный срок концессий.

Концессионные договоры широко используются во многих странах мира в качестве основной формы привлечения иностранного капитала в национальную экономику для разведки и освоения соответствующих месторождений. Такие страны, как Австралия, Великобритания, Норвегия, США и другие развитые государства, издавна имеют специальное законодательство, регулирующее концессионную деятельность. В странах, где отсутствует специальное концессионное законодательство, условия концессионных договоров вырабатываются непосредственно в ходе переговоров потенциально концессионера с правительством на базе национального законодательства об иностранных инвестициях.

Так, первые нефтяные концессии в странах Ближнего и Среднего Востока предоставлялись на срок 60—75 лет и более. В Аргентине концессии на суше предоставляются на следующих условиях: продол-

жительность срока поисково-разведочных работ составляет 14 лет и срок эксплуатации — 35 лет, а на континентальном шельфе — 47 и 35 соответственно, в Чили — 5 и 30, в Великобритании — 7 и 30, в Норвегии — 3 и 36 лет.

Независимо от объекта деятельности концессионный договор предусматривает платежи *роялти* и *подходный налог*, которые в зависимости от специфики концессии могут значительно колебаться. Так, в нефтедобыче ставки роялти достигают в основном 20% валовой добычи нефти, что соответствует стандартной ставке в странах — членах ОПЕК.

С образованием ОПЕК в большинстве стран платежи роялти рассматриваются как элемент издержек нефтедобычи и вычитаются из суммы, подлежащей налогообложению. Ставки подоходного налога концессионера колеблются от 50 до 85%. Они могут соответствовать общим ставкам налогообложения доходов корпораций (до 65%) или представлять специальный налог, как, например, в странах — членах ОПЕК, установивших единую ставку в размере 85% валовой прибыли.

Вплоть до середины XX в. концессии оставались, как правило, в неизменном виде. Трансформация характера договорных отношений между ТНК и правительствами стран, привлекающих иностранный капитал в национальную экономику, широкое применение различных неконцессионных форм привлечения иностранного капитала привели к существенным изменениям традиционных концессий, к возникновению так называемых модернизированных концессий.

Положения договора. Типовой модернизированный концессионный договор предусматривает следующие основные положения:

- площадь концессии, как правило, не должна превышать ограниченное число участков, на которые разбита территория страны, включая шельфовую зону;
- продолжительность концессии должна быть существенно сокращена, однако если к моменту завершения срока ее действия будет налажена коммерческая добыча, то концессия может быть продлена, но на новых, согласованных обеими сторонами условиях;
- правительство обладает правом контроля за решениями, принимаемыми концессионером в ходе реализации концессионного договора, и частичного участия в управлении концессией, даже если не имеет доли в активах последней;
- предусматривается прямое государственное участие в активах концессии путем создания совместного предприятия концессионного типа со всеми вытекающими из концессионного договора правами и обязанностями;

•денежные отчисления концессионера в пользу страны принци- пала должны включать платежи с добычи (роялти), платежи с дохода (налоги на чистую прибыль), арендную плату (ренталз), одновременные премиальные выплаты (бонусы).

Концессия — один из более эффективных способов привлечения капитала в важнейшие сферы национальной инфраструктуры: транспорт (морской, воздушный, железнодорожный, трубопровод- ный), связь, производство электро- и тепловой энергии, охрана ок- ружающей среды, городское коммунальное хозяйство. Возрастаю- щие потребности общества в услугах инфраструктуры являются глобальными процессами, протекающими в условиях обострения дефицитов государственных бюджетов в большинстве стран мира. По оценкам МБРР, общий объем потребностей только развива- ющихся стран в инвестициях в области инфраструктуры в конце XX в. в среднем ежегодно достигал 200 млрд долл. США, что при- мерно составляло $\sqrt{3}$ — % всех инвестиционных потребностей разви- вающихся стран.

24.2. Формы современных концессий

В настоящее время в концессию передаются не только созданные на средства государства объекты инфраструктуры (так называемые объ- екты операционной концессии), но и права на их создание (инвести- ционные концессии). Наиболее распространенной в современной экономике, как показывает практика, являются смешанные формы концессионной деятельности. Следует сказать, что для частной ком- пании любая концессия имеет смысл только в том случае, если созда- ваемый объект будет затем ею же эксплуатироваться. Многовариант- ность условий взаимоотношения государства с частными структурами привела к возникновению множества форм концессионных догово- ров, основными из которых являются следующие:

- *BOT (Build, Operate, Transfer)* — концессия на основе этого дого- вора предусматривает строительство объекта, его эксплуатацию кон- цессионером и последующую передачу объекта государству по исте- чении срока действия концессионного договора;
- *BOOT (Build, Operate, Own, Transfer)* — по этому договору концес- сионер после завершения строительства объекта осуществляет одно- временно владение и его эксплуатацию в течение концессионного пе- риода с последующей передачей объекта государству по окончании действия концессионного договора;

- *FBOOT (Finance, Build, Own, Operate, Transfer)* — финансирование, строительство, владение, эксплуатация, передача;
- *BOL (Build, Operate, Lease)* — строительство, эксплуатация, лизинг;
- *ROT (Rehabilitate, Own, Transfer/Operate)* — восстановление, владение, эксплуатация;
- *BOO (Build, Own, Operate)* — строительство, владение, эксплуатация.

Трансформации концессионного договора. Рассмотрение контрактных отношений государства и концессионера показывает, что некоторые из них являются как бы уточняющими классические формы концессионных договоров. Например, ROT предполагает, что предметом договора выступает обязательство концессионера реализовать инвестиционный проект в форме технической реконструкции существующего объекта. Некоторые формы договоров предусматривают, что компания осуществляет финансирование, строительство, эксплуатацию объекта, но не возвращает его государству по истечении договорного срока. Такой договор становится бессрочной концессией. Объект может быть возвращен государству при условии нарушения концессионером национального законодательства. Концессионные отношения между государством и частной структурой могут предусматривать аренду и лизинг. Концессионные договоры относятся к разряду договоров высшей сложности и требуют от сторон соответствующего опыта их подготовки и реализации.

Условия. Важными условиями концессионного договора являются следующие:

- срок концессии, который включает в себя срок строительства объекта и его эксплуатации, достаточен для покрытия издержек концессионера и получения прибыли. Сроки концессий в конце XX в. варьировались от 10 до 55 лет, что определялось состоянием экономики страны, величиной тарифов, уровнем цен на проектируемый продукт и другими условиями. Установление срока концессии является одним из наиболее трудных вопросов при переговорах между государством и концессионером, и в том случае, когда сторонам не удается прийти к соглашению по вопросу о сроках, вырабатывается формула, с помощью которой в дальнейшем будет определен момент закрытия концессии;

- уровень платежей за пользование объектом, взимаемых концессионером, поскольку государство, выражая интересы общества, стремится установить предельно допустимые значения платежей за иоду, электроэнергию, тепло, услуги связи, пользование дорогами и тл. ;

- условия передачи объекта государству по истечении срока концессионного договора, которые учитывают его состояние, окупча-

тельные расчеты между государством и концессионером, экологические последствия эксплуатации объекта и т.д.

Как показывает мировая практика, успешная реализация концессий обеспечивается наличием специализированных учреждений, которые осуществляют подготовку и реализацию соответствующих инженеринговых и консалтинговых проектов (подрядчики, поставщики, консультанты), их финансирование (банки, учреждения, финансовые институты), а также эксплуатацию концессионного объекта. Идея концессионного проекта зарождается, как правило, у подрядной компании, которая хорошо разбирается в конъюнктуре инвестиционной сферы и выборе соответствующего финансового учреждения. Указанные основные участники (подрядчик — банк) являются и ведущими спонсорами концессионных объектов. Задача считается выполненной, когда правительство принимает решение организовать тендер на выбор проектного предложения потенциального концессионера. По данным Всемирного банка, за последнее десятилетие в мире в различных сферах инфраструктуры было реализовано более 300 крупнейших концессионных проектов. Основная часть (170 проектов) была реализована в транспортно-трубопроводной сфере. Наибольшие масштабы применение концессионной схемы реализации проектов инфраструктуры получило в странах Западной Европы, где разработано достаточно детально законодательство, регулирующее вопросы концессионной деятельности: еще в начале 1990-х гг. в этих странах был принят ряд законов, связанных со строительством и эксплуатацией платных объектов инфраструктуры, подробно регламентируются вопросы подготовки и проведения тендеров по концессиям с целью обеспечения конкурентоспособности и высокой эффективности концессионных проектов. В 1986 г. правительство Великобритании объявило тендер на условиях DBOFT (проектирование — строительство — управление — финансирование — передача) на концессию по реализации нового проекта — строительства моста через реку Темзу.

Тендер был выигран специально сформированным для этого консорциумом DRC, куда вошли британская компания в области подрядных работ «Trafalgar House», а также «Bank of America». В 1991 г. мост имени королевы Елизаветы II через реку Темзу был досрочно открыт.

Следует отметить, что за право получения инвестиционной концессии между претендентами ведется достаточно жесткая конкурентная борьба. Примером может служить объявленный правительством Великобритании тендер на проектирование, строительство и управление мостом, обслуживающим Англию и Южный Уэльс. Главным критерием отбора исполнителей были размер предполагаемой платы за

проезд и срок концессии. Из предложений четырех участников тендера были рассмотрены предложения двух претендентов.

- Консорциум с участием в качестве главного финансового консультанта «Bank of America» предполагал использование кредитов коммерческих банков на сумму 140 млн ф. ст. сроком на 15 лет, кредита Европейского инвестиционного банка — 150 млн ф. ст. сроком на 19 лет, субординированного кредита банка «Barklays de Zoette Wedd» — 131 млн ф. ст. сроком на 20 лет и государственного кредита правительства — 60 млн ф. ст. Хотя самый долгосрочный кредит предусматривал погашение задолженности в течение 20 лет, консорциум в целях защиты от возможных рисков предусматривал 30-летний срок концессии.

- Консорциум, включавший таких участников, как «John Laing Construction» (Великобритания) и «GTM International» (Франция), предложил плавающий срок концессии, зависящий от показателей функционирования концессионного объекта. Из прогноза денежных потоков при различных решениях функционирования объекта следовало, что наиболее вероятный срок концессии не превысит 21 год. Это обстоятельство вывело в победители тендера франко-британский консорциум, который затем успешно завершил строительство моста.

Концессионный план модернизации Лондонского метрополитена (LUL) (Великобритания), рассчитанный на 25—30 лет, предусматривает привлечение до 8,1 млрд ф. ст. частного капитала. Лондонский метрополитен планирует обеспечение его эксплуатации и соответствующих выплат компаниям за пользование подземной инфраструктурой. Размер этой оплаты и требования LUL подлежат пересмотру каждые 7 лет. В концессионном договоре оговариваются условия разрешения споров (в независимом арбитражном суде), эксплуатационная готовность линий, вплоть до чистоты станций.

В финансировании концессионных проектов активно участвуют частные банки — коммерческие, инвестиционные и другие и международные финансовые институты. Международная финансовая корпорация (МФК), входящая в группу Мирового банка, в 1995 г. одобрила финансирование 116 концессионных проектов на общую сумму 2,5 млрд долл., из которых 23 проекта приходилось на транспортный сектор, 44 — энергетику, 34 — телекоммуникации, 6 — трубопроводы, 4 — водоснабжение, 5 — прочие. Из 23 транспортных проектов МФК 16 были связаны со строительством и эксплуатацией морских и речных портов, 3 — железнодорожных магистралей, 2 — автомобильных дорог, 1 — аэропорта и 1 — комплексной транспортной системы.

Активные операции в концессионном секторе экономики ведет Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). К середине 1996 г.

он завершил финансирование трех концессионных транспортных проектов: двух автомобильных платных дорог в Венгрии и морского терминала «Южный» в Украине. Общий объем инвестиций в эти проекты составил 723 млн ЭКЮ. Завершено финансирование еще двух концессионных транспортных проектов с общим объемом инвестиций на сумму 154 млн ЭКЮ, а 21 транспортный проект концессионного типа рассматривается ЕБРР. Следует подчеркнуть, что ЕБРР до сих пор основную часть финансовых ресурсов направляет на развитие концессий традиционным способом, т.е. заемщиком банка является не концессионер, а государство. Во избежание рисков изменения валютного курса ЕБРР в первую очередь берется за финансирование концессионных проектов, обеспечивающих поступления в иностранной валюте. Характерной практикой реализации концессионного проекта для ЕБРР является создание проектной компании, деятельность которой полностью обособливается от компании-спонсора. Эта проектная компания заключает договоры и контракты с транспортными компаниями, поставщиками оборудования, подрядчиками, операторами и другими контрагентами. ЕБРР считает экономически целесообразной реализацию крупных инвестиционных проектов, начиная со 100 млн ЭКЮ. Это в первую очередь аэропорты, морские порты, энергетика, автомобильные дороги. Значительное количество концессионных проектов по строительству и эксплуатации автомобильных дорог в ЕБРР представлено правительствами Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ): Польшей, Румынией, Хорватией.

Концессионная деятельность является предметом регулирования и в Европейском союзе, в рамках которого еще в 1995 г. был учрежден Европейский инвестиционный фонд (5 млрд ЭКЮ) в целях развития трансъевропейской сети автодорог.

Использование концессионных договоров показывает, что практика предоставления концессий имеет тенденцию к постоянному увеличению. Так, с 1 января 2000 г. частная компания «Svenska Tegelkompaniet» (Швеция) получила концессию на обслуживание пассажирских сообщений на севере страны. Международный консорциум «Sydvasten» (британская группа операторов автобусных и железнодорожных сообщений «Go-Ahead», французская компания «VIA-GTI» и шведская «BG Tegel») достиг соглашения с правительством Швеции о проведении на концессионной основе обслуживания девяти станций и перевозок шестью парами поездов в сутки между Гетеборгом и Мальме. В Испании концессии были предоставлены фирмам «Cableigora» и «Retevision» для вещания кабельного ТВ на острове Майорке, в Валенсии, Мурсии и Кантаврии. «Retevision» контролирует также концессии кабельного ТВ по Мадриду и

Стране Басков. Администрация железных дорог Нидерландов предоставила концессию на строительство и эксплуатацию высокоскоростной железнодорожной магистрали протяженностью 100 км (Амстердам — Роттердам — граница с Бельгией) сроком на 30 лет. Провайдер концессии финансировал этот проект стоимостью более 500 млн долл. В США консорциум *Wisconsin Central Transportation / Raytheon* стал обладателем железнодорожной (22 км) концессии на условиях FBOOT для перевозки фосфатов, серы и фосфорной кислоты (Иордания).

Примером использования концессий может служить Генуэзский морской порт (Италия), являющийся одним из крупнейших морских портов Европы. всей работой порта руководит государственное предприятие «Автономный консорциум порта» (CAP), которое большую часть полномочий передало специализированным предприятиям-терминалам, работающим на концессионной основе, а за собой сохранило функции по телеметрическому и экологическому надзору за работой порта и некоторые функции в концессионных предприятиях-терминалах. В общий комплекс Генуэзского порта входят семь терминалов, аэропорт и сталелитейный завод, которые функционируют на условиях концессии:

- контейнерный терминал «Вольтри» — управление осуществляет компания «*Voltriterminal Еигора*», учредителями которой являются фирмы «*Simport*» (95% акций) и «*Finport*» (5%);

- нефтяной терминал, которым управляет фирма «*Porto Petroli di Geneva*» (51% акций принадлежит CAP, 18,5% — фирме SNAM и др.), имеет трубопроводную систему протяженностью 1600 км, что позволяет обеспечивать транспортировку 30 млн т нефти в год из танкеров непосредственно в береговые нефтехранилища, откуда нефть поступает по трубопроводам в южную Италию, а также на нефтеперегонные заводы Германии и Швейцарии;

- фруктовый терминал — крупнейший центр в Западной Европе по разгрузке, хранению и распределению фруктов и овощей. Управление осуществляет фирма «*Terminal Frutta Genova*» (80% капитала фирмы принадлежит компании «*Coe & Clericu*» и 20% — фирме «*Merci convenzionali*»);

- многоцелевой терминал, включающий в себя причалы «Ронко», «Канепа» и «Ливия», — управление осуществляется консорциумом, образованным в 1995 г. финансовым объединением «*Batini & Partner*» (51% акций) и рядом частных компаний;

- еще один многоцелевой терминал — управление передано по концессии фирме «*Genova terminal*» (20% — «*Merei convenzionale*» и 80% — «*Fingenova*»);

• терминал для грузов в сыпучем и разрозненном состоянии — руководство осуществляет фирма «Terminal rinfuse Genova», в которую входят компании «Finporto» (48,5%) и «Janua marittima» (51,5%);

• самый современный контейнерный терминал на Тирренском побережье «Санита» — с 1993 г. им управляет компания «Terminal containeri porto di Genova» (100% акций принадлежит САР);

• сталелитейный завод в Корнильяно (прокатка, лужение, оцинковка, хромирование, упаковка металла), продукция которого поступает на европейский рынок;

• аэропорт Кристофоро Колумбо, осуществляющий ежедневные рейсы внутреннего и международного воздушного сообщения в европейские города, на концессионной основе управляется компанией «Aeroporto di Geneva», в которой 60% акций принадлежит САР, 15% — авиакомпании «Alitalia», остальные 25% акций находятся в ведении менее значительных коммерческих компаний.

24.3. Тщательная подготовка договоров концессии

Мировой опыт финансирования и управления концессиями в транспортном секторе показывает, что их успешная деятельность во многом зависит от тщательного анализа схем и процедур подготовки концессионных проектов, составления концессионных договоров, организации финансирования, контроля за концессионной деятельностью. Так, затруднения с реализацией концессионных договоров 1980-х гг. в Мексике объяснялись тем, что проекты строительства и эксплуатации автомобильных дорог были плохо структурированы, к работам привлекались непрофессиональные подрядчики. Некоторые концессионные проекты в США, например автострада в Далласе, не обеспечивали запланированной окупаемости из-за низких сборов платежей. Концессионер, реализовавший проект второй очереди скоростной дороги в Бангкоке, столкнулся с затруднениями при получении земельных участков, оформлении разрешений и лицензий, необоснованного вмешательства в работу концессии правительственных учреждений. Примером просчетов в области финансирования служит крупнейший концессионный проект по строительству тоннеля под Ла-Маншем. Недостаточно квалифицированная оценка проекта привела к превышению сметных затрат, отставанию от графика работы, задержкам в поступлении денежных средств на строительство, что стало причиной финансовой реструктуризации проекта.

Негативные факторы. Согласно проведенным исследованиям, основными факторами негативного влияния на успешную реализацию концессионных договоров являются следующие:

- политические, связанные с ослаблением государственного контроля над стратегическими объектами экономики страны;
- отсутствие должной государственной поддержки проектов по таким направлениям, как финансовое участие, содействие передаче концессионеру необходимых действующих объектов, выдача гарантий, оказание помощи в вопросах лицензирования;
- отсутствие достаточного опыта и квалификации даже в крупных подрядных компаниях, банках, консалтинговых фирмах, в области прогнозирования деятельности концессионных объектов и их разработки;
- отсутствие достаточных стимулов в привлечении иностранного капитала для работы в проектных компаниях;
- неразвитость рынков капиталов во многих странах, стремящихся привлечь концессионный капитал в свою экономику, что затрудняет финансирование концессионных проектов;
- правовые ограничения иностранных инвестиций, связанные с недостаточной проработанностью концессионного законодательства;
- высокие начальные затраты на формирование консорциума, подготовку проектов и концессионных договоров — в некоторых случаях они могут составлять 10% стоимости проекта;
- отсутствие даже в пределах одной страны стандартизованных процедур и форм проведения тендеров, подачи проектных предложений, их сравнительной оценки.

С чего начать? Для осуществления концессионной деятельности концессионер должен создать в соответствии с действующим законодательством предприятие, которое платит налоги в установленном порядке. При этом на концессионера распространяется льготный налоговый режим, предусмотренный законом для иностранных инвестиций в национальные предприятия: освобождение от налогообложения вклада в концессионное предприятие, временное освобождение от налога на прибыль и НДС или их снижение, освобождение от уплаты пошлин на импорт машин и оборудования, транспортных средств и другого имущества производственного назначения для обеспечения работы концессии и т.д.

Что касается специфических концессионных платежей, то законодательства большинства стран определяют лишь их виды. Как правило, это начальный денежный взнос, плата за право пользования ресурсами, арендная плата за пользование земельными участками и др. Практически все страны отказались от ранее применявшейся прак-

тики законодательного закрепления конкретного размера или порядка исчисления концессионных платежей, и этот вопрос оставлен на усмотрение сторон.

Распределение концессионных платежей происходит дифференцированно. В одних странах концессионные платежи поступают целиком в доход государственных бюджетов, а в случае сдачи в концессию объектов муниципальной собственности — в местный или городской бюджет. В ряде стран распределение платежей зависит от вида концессии. Например, при концессии в области геолого-разведочных работ и разработки полезных ископаемых 60% эксплуатационных платежей поступает в доход бюджета низшего территориального уровня и 40% — в доход государства. Имеются страны, в которых порядка 85% денежных поступлений от концессий идет в доход государственного бюджета и 15% направляется на покрытие затрат государства по концессиям (предоставление концессий, контроль за деятельностью концессионеров и т.д.).

В законах о концессиях зафиксировано право собственности концессионера на всю произведенную им продукцию и на распоряжение ею, а также на полученные в результате концессионной деятельности доходы (за исключением предусмотренных налоговым законодательством и концессионным договором выплат государству). Нередко для концессионера, участвующего в разработке полезных ископаемых, является обязательным к договору концессии заключать дополнительно контракт о добыче и соглашение о разделе продукции, в соответствии с которым произведенная продукция делится между концессионером и государством в согласованной пропорции и каждая из сторон получает право распоряжаться своей долей по своему усмотрению.

Имущество. Имущество концессионера складывается из имущества, переданного ему государством для владения и использования в деятельности концессии, и имущества, приобретенного им в процессе концессионной деятельности (возведенные здания, установленное оборудование и т.д.). Поэтому весьма важную роль в создании благоприятного инвестиционного климата в стране играет решение вопроса о принадлежности прироста стоимости объекта за период осуществления деятельности по договору концессии. Практически во всех странах он является государственной собственностью и по истечении срока концессии, досрочного расторжения договора или отзыва концессии переходит к собственнику. Однако в законодательстве ряда стран предусматривается возможность возвращения концессионеру затрат по приросту имущества.

Расторжение договора концессии. Законодательства стран предусматривают возможность досрочного расторжения концессионных договоров как по взаимному согласию, так и в одностороннем порядке. Для концессионера основанием для такого акта могут служить, например, чрезвычайные обстоятельства, невозможность реализации концессии из-за существенного повреждения концессионного объекта и др. При этом если концессионер невиновен в возникновении указанных обстоятельств, то по законодательству ряда стран он может получить соответствующую компенсацию.

В исключительных случаях концессия, как правило, может быть отозвана государством в одностороннем порядке при нарушении концессионером договора, наносящего существенный ущерб окружающей среде, создающих угрозу национальной безопасности и общественному порядку. В этом случае никакого возмещения ущерба концессионеру ни одна страна не предусматривает.

Выдавшая концессию сторона, по законам ряда стран, может выкупить ее обратно, если это предусмотрено концессионным договором и отвечает общественным интересам. Законодательство некоторых стран допускает возможность переуступки концессионером своих прав третьему лицу с согласия выдавшей концессию стороны, в других такая операция законом запрещается.

Гарантии. Концессионерам предоставляются все те государственные гарантии защиты инвестиций, которые предусмотрены национальным законодательством страны об инвестиционной деятельности и иностранных инвестициях, а также международными договорами. Важнейшей государственной гарантией является запрет национализации инвестиций, а в особых случаях — выплата адекватной компенсации. Законы о концессиях, как правило, предоставляют инвесторам гарантии сохранения условий реализации заключенного договора независимо от изменения законодательства. В законодательстве некоторых стран предусмотрена возможность концессионера защитить свои права и интересы на основе международного права.

Контрольные вопросы

1. Понятие и сущность концессии. Когда и в какой стране появились первые концессии и с чем они были связаны?
2. Что является предметом и объектом концессии? Объясните отличия концессии от аренды.
3. Основное содержание договора концессии. Без каких элементов не может быть договора?

4. В каких сферах деятельности чаще всего применяется договор концессии? Почему в настоящее время договоры о концессиях получили широкое применение в сфере нефте- и газодобычи в разных странах мира? Какие крупные концессионные договоры были заключены в странах СНГ в области нефти и газа в последние годы?

5. Какие факторы необходимо учитывать при подготовке договора концессии? С чего необходимо начинать работу после достижения компанией согласия с государством относительно будущего проекта договора?

6. Какие имущественные вопросы предусматриваются в договоре о концессии? При каких условиях можно расторгнуть договор?

Темы рефератов

1. Понятие, сущность и содержание договора о концессии.
2. Формы современных концессий. Разработайте проект договора концессии между компанией и иностранным государством.
3. Осуществите анализ факторов, которые необходимо учитывать при принятии компанией решения о концессионном договоре с правительством страны.
4. Имущественные вопросы и расторжение концессионного договора.

ГЛАВА 25

Международное сотрудничество в области преодоления коррупции

25.1. Понятие коррупции и предпосылки, содействующие ее возникновению

Коррупция в современном мире — это не обычное уголовное преступление, которое квалифицируется конкретной нормой Уголовного кодекса, а политическое и социально-экономическое явление, к которому относится комплекс однородных видов общественно опасных деяний. Именно тот факт, что проблема коррупции выходит за пределы конкретной сферы человеческой деятельности, что она превратилась во всеобъемлющее явление, мешает разработать ее однозначное определение.

Одним из наиболее лаконичных, но содержательных определений является формулировка, предложенная Девятым конгрессом ООН, проходившим в Каире в 1995 г. Коррупция рассматривалась как «злоупотребление государственной властью для получения выгоды в личных целях»¹. Эта упрощенная дефиниция исключала представителей коммерческих и иных негосударственных структур как субъектов коррупционных деяний.

Но стремительное развитие так называемой транснациональной коррупции, которая также охватывает частный сектор, вынудило Междисциплинарную группу по коррупции Совета Европы разработать более объемное определение. Под коррупцией подразумевается не только взяточничество, но и «любое другое поведение лиц, которым поручено выполнение определенных обязанностей в государст-

¹ Девятый конгресс ООН по предупреждению преступности и обращению с правонарушителями//Справочный документ о международной борьбе с коррупцией. A/CONF. 769/14. 1995. 13APR.

венном или частном секторе и которое ведет к нарушению обязанностей, возложенных на них по статусу государственного должностного лица, частного сотрудника, независимого агента или иного вида отношений и имеет целью получение незаконных выгод для себя и других»¹.

Научные исследования комплексной проблемы — коррупции, проводившиеся с позиций системного анализа с середины 1980-х гг. и продолжающиеся до настоящего времени, постоянно совершенствовали формулировки определения коррупции. Среди разработанных многими авторами дефиниций наиболее удачным представляется развернутое определение коррупции, которое формулируется в Конвенции о гражданско-правовой ответственности за коррупцию, принятой в Страсбурге 4 ноября 1999 г.: «Для целей настоящей Конвенции «коррупция» означает требование, предложение, предоставление или принятие, прямо или опосредованно, взятки или любого другого недолжного преимущества или возможность этого, которое приводит к нарушению надлежащего исполнения обязанностей или поведения, требуемого от лица, получившего взятку, недолжное преимущество или возможность этого».

В содержание коррупционных деяний следует включить взятничество, криминальный лоббизм, непотизм (покровительство на основе личных связей), незаконное участие в предпринимательской деятельности лично или же через близких либо доверенных лиц, предоставление эксклюзивных прав в целях корыстного использования, приобретение или отвлечение государственных средств и собственности для своей корпоративной группы, любое использование или манипулирование служебной информацией, в том числе и инсайдерской, в личных или групповых интересах, прямые или косвенные взносы в период избирательных кампаний в пользу определенных партий или лиц, а также и на иные политические цели, незаконное распределение кредитов и инвестиций, проведение приватизации путем организации незаконных конкурсов, аукционов, фактического захвата пакетов акций, находящихся в федеральной собственности, полное или частичное освобождение от таможенных платежей и налогов, незаконное применение системы преференций в отношении различных промышленных, финансовых, торговых и иных корпоративных групп и некоторые другие подобные деяния.

Смена исторической эпохи, связанная с окончанием «холодной войны», дала новые возможности и мотивы для коррупции. Недавние

¹ Там же.

открытия поставили под сомнение предположение о том, что «свободные рынки» и политика невмешательства являются средствами борьбы с коррупцией. Современная экономическая наука демонстрирует, что каждая социополитическая и экономическая система порождает собственную версию коррупции, и системы, полностью свободной от коррупции, нет. Беглое знакомство с положением стран, известных содействием свободному рынку и демократическому способу управления (к ним относятся страны Азиатско-Тихоокеанского региона и Латинской Америки, такие, как Южная Корея, Перу, Мексика, Венесуэла, Аргентина, Бразилия и др.), наводит на серьезные размышления и предостерегает каждого, кто может счесть рыночную либерализацию и стиль управления западных демократий панацеей в борьбе с коррупцией. Развитые страны рыночной экономики также подвержены коррупционным скандалам: сенсационные обнаружения разветвленных сетей, занимающихся незаконными операциями и финансированием политических партий, подверженных коррупции и связанных с организованной преступностью, все еще происходят в Италии (Арлаччи, 1995); скандалы по поводу противозаконного финансирования в политических целях, платежей с целью подкупа имели серьезные последствия во Франции, Германии, Великобритании; альянсы профессиональных преступников и видных политиков или политических партий спровоцировали уход в отставку многих премьер-министров Японии; в США Белый дом вынужден был опровергать предположения о неправомерных платежах на нужды политической кампании от иностранных концернов и провести специальное прокурорское расследование уайтуотерского (Whitewater) дела — ни одна администрация не избежала скандала в связи с коррупцией.

Проблема с коррупцией системна и порождается различными экономическими системами, но все же можно выделить некоторые предпосылки, содействующие росту коррупции.

Во-первых, возможности для развития коррупции возникают в монополистических или олигополистических ситуациях, когда лицо или группа компаний контролирует данный рынок. Государство, конечно, может нанять частные компании для выполнения специфических задач, оказания услуг или выполнения общественных работ. Поскольку только небольшое число компаний могут на практике довести до конца работу, почва для коррупции подготовлена (например, допускаются назначение завышенной цены, выполнение работы низкого качества, задержки).

Во-вторых, очень широкие полномочия в руках одних лиц или организаций могут создавать мотивы для коррупции. Отсутствие меха-

низмов контроля или слабый надзор за действиями должностного лица дают возможность для получения неправомερных преимуществ своей власти.

И в-третьих, недостаток прозрачности снижает возможности контроля облеченных властью. Этот недостаток прозрачности может быть вызван рядом факторов — от банковской тайны до диктаторского режима, отвергающего ответственность властей.

25.2. Анализ международных и межрегиональных документов, созданных с целью правовой борьбы с коррупцией

Организация Объединенных Наций занимает активные позиции в борьбе с коррупцией и взяточничеством, что выражается прежде всего в принятии 12 декабря 1996 г. *Международного кодекса поведения государственных должностных лиц*. Текст, лежащий в основе проекта, строго выверен с точки зрения юридической терминологии. Подразумевалось, что этот документ должен оказать позитивное воздействие на борьбу с коррупцией и способствовать созданию атмосферы открытости в государственных учреждениях. Но самого по себе кодекса оказалось недостаточно для предотвращения коррупции, так как он не заложил основу для разработки внутри ООН более широкого плана международных действий с целью создания эффективной стратегии борьбы с коррупцией и не побудил государства — члены ООН заняться совершенствованием своих национальных кодексов. Еще одним международным документом, который должен был, по мнению Генеральной Ассамблеи ООН, содействовать борьбе с коррупцией, стала *Декларация ООН о борьбе с коррупцией и взяточничеством в международных коммерческих операциях*, принятая 16 декабря 1996 г. Анализируя этот документ, следует подчеркнуть, что проблемы коррупции рассматривались как феномен, имеющий в своей основе криминологическое, социально-экономическое многоструктурное и многоуровневое содержание. Было расширено определение понятия «взяточничество», которое может включать, в частности, следующие элементы:

а) предложение, обещание или передачу со стороны любой частной или государственной корпорации, в том числе транснациональной, или отдельного лица какого-либо государства лично или через посредников любых денежных сумм, подарков или иных выгод любому государственному должностному лицу или избранному представителю другой страны в качестве неправомерного вознаграждения за выполнение или невыполнение этим должностным лицом или пред-

ставителем своих служебных обязанностей в связи с той или иной международной коммерческой операцией;

б) вымогательство, требование, согласие на получение или фактическое получение любым государственным должностным лицом или избранным представителем какого-либо государства лично или через посредников денежных сумм, подарков или иных выгод от любой частной или государственной корпорации, в том числе транснациональной, или отдельного лица из другой страны в качестве неправомерно вознаграждения за выполнение или невыполнение этим должностным лицом или представителем своих служебных обязанностей в связи с той или иной международной коммерческой операцией.

Виды коррупции. В рамках ООН действует *Институт межрегиональных исследований преступности и правосудия*, который проводит изучение проблемы коррупции по следующим направлениям:

1. Коррупция «уличного типа» (горький опыт граждан, вынесенный из общения с местными лицензирующими и сертифицирующими органами, полицией, таможней, инспекторами).

2. Коррупция в бизнесе (особенно среднего размера), которая препятствует развитию рыночной экономики и здоровой конкуренции.

3. Коррупция высшего типа в политической, административной и финансовой сферах.

Исследования института фокусируются на изучении организованной коррупции: выделяются показатели направлений коррупции, анализируются антикоррупционные меры, их эффективность. Все результаты проведенной работы публикуются в периодической обзорной печати. База данных, полученная в процессе деятельности, постоянно обновляется институтом.

Конвенция ОЭСР о взяточничестве и коррупции. Более действенные меры по борьбе с коррупцией предпринимаются Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Конвенция, принятая этой международной организацией и вступившая в силу в феврале 1999 г., привела к проведению двух глобальных форумов по борьбе с коррупцией: 1) 24—26 февраля 1999 г. в Вашингтоне, 2) 28—31 мая 2001 г. в Гааге.

Особый интерес вызывает то, что само название этой конвенции может быть истолковано как разделяющее понятия коррупции и взяточничества, несмотря на то что в юридической доктрине взяточничество выделено в качестве самой распространенной формы коррупции, а не как отдельное явление.

Основная идея данной Конвенции связана с попыткой криминализовать взяточничество во внутреннем законодательстве стран-

участниц, а таковыми выступают все 29 стран, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития, а также еще 5 государств. Страны, подписавшиеся под этой Конвенцией, согласились с тем, что факт дачи взятки иностранному должностному лицу в целях получения привилегий в бизнесе считается преступлением. Кроме того, Комитет содействия развитию этой организации выработал еще одну стратегию борьбы с коррупцией — посредством включения антикоррупционных положений в двусторонние контракты о предоставлении финансовой помощи.

Следует отметить очень серьезное отношение сторон, подписавших эту Конвенцию, к ее воплощению в жизнь и методологическому контролю за ее соблюдением посредством сравнения новых или уже существующих законов с требованиями Конвенции. Содержит ли национальное законодательство понятие коррупции, аналогичное конвенционному определению, каким образом раскрыты термины, характеризующие «берущего» и «предлагающего» взятку? Конвенция определяет иностранное должностное лицо следующим образом: любое лицо, занятое в законодательной, административной или юридической сфере, независимо от того, назначено оно или избрано; любое лицо, осуществляющее общественную деятельность; сотрудник или агент международной организации. Вопросом обзора практики, связанной с применением положений Конвенции, занялся Департамент торговли, государства и правосудия США совместно с Комиссией по ценным бумагам и биржам. Их внимание было сосредоточено на 11 государствах, для которых Конвенция о взяточничестве и коррупции вступила в силу с 1 июля 1999 г. Среди них Болгария, Канада, Финляндия, Германия, Греция, Япония и др. Определенную сложность представлял тот факт, что не все государства приняли законы, криминализирующие взяточничество, а предпочли внести поправки в законодательство против этого преступления.

Межамериканская конвенция против коррупции. В этой Конвенции, вступившей в силу еще в марте 1997 г., также освещается проблема взяточничества как национальных, так и иностранных должностных лиц. В соответствии с ее положениями «незаконное обогащение» в странах Америки признается преступлением. В Конвенции разработана всесторонняя программа борьбы с коррупцией, которая содержит не только уголовные наказания в отношении повинных в коррупции лиц, но и дисциплинарную и материальную ответственность. Договор нацелен на борьбу с публичной коррупцией. Он содержит нормы, обязывающие государства принимать национальные нормативно-правовые акты по криминализации отдельных видов коррупции и

побуждающие государства на такие способы взаимодействия, как экстрадиция, правовая помощь в целях отслеживания, наказания и предотвращения коррупции.

Активной разработкой проблемы коррупции и мер по ее предотвращению занимается Совет Европы, хотя все шаги предпринятые ЕС, пока географически ограничены. Поскольку ЕС не имеет прямого полномочия вводить в действие уголовный закон, проблема коррупции регулируется через международные договоры, ратифицируемые и реализуемые на национальном уровне. В 1999 г. в Страсбурге Советом Европы были разработаны две конвенции: Уголовно-правовая конвенция о коррупции и Гражданско-правовая конвенция о коррупции.

*Уголовно-правовая конвенция о коррупции (Criminal Law Convention on Corruption)*¹ была открыта для подписания 27 января 1999 г. Сторонами Конвенции могут быть как государства — члены Совета Европы, так и иные государства, которые принимали участие в ее разработке. Данная конвенция была подписана также Российской Федерацией и США.

Уголовно-правовая конвенция обязывает стороны считать уголовными преступлениями широкий круг коррупционных действий. Соответствующие обязательства охватывают обещание, предложение или дачу взяток и подстрекательство или принятие взяток государственными должностными лицами и членами государственных официальных собраний; иностранными должностными лицами и членами иностранных официальных собраний; должностными лицами международных организаций, членами международных парламентских ассамблей и международными судьями; лицами, занимающимися предпринимательской деятельностью в частном секторе. Конвенция ЕС носит всеобъемлющий характер: охватывает как получение, так и дачу взяток. Наряду с подкупом государственных должностных лиц она касается предпринимательской деятельности в частном секторе. Она содержит положения о международном сотрудничестве в форме экстрадиции и взаимной юридической помощи в отношении покрываемых правонарушений.

В тексте данной Конвенции отсутствует определение понятия «коррупция», оно дано в Гражданско-правовой конвенции о коррупции, и это определение вполне применимо к уголовно-правовой характеристике. Также следует отметить связь Уголовно-правовой кон-

¹ Получившее распространение наименование на русском языке — Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию — неадекватно официальному оригиналу.

венции о коррупции с другими европейскими актами. Например, связь с Конвенцией об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности, принятой в 1990 г., прослеживается в статье о внутригосударственных мерах, применяемых в целях противодействия такому деянию, как отмывание доходов от коррупционных преступлений.

Гражданско-правовая конвенция о коррупции — первая попытка установить в рамках Совета Европы общие международные правила гражданско-правового, гражданско-процессуального характера в контексте борьбы с коррупцией. Данная конвенция формулирует развернутое определение коррупции (см. в начале параграфа). В ней затронуты следующие основные аспекты:

- гражданско-правовая ответственность за ущерб, причиненный коррупционными действиями, в том числе ответственность государства, в случае нанесения ущерба действиями государственных служащих, при исполнении последними их должностных обязанностей;
- возмещение ущерба, причиненного коррупционными действиями (которое может покрывать материальный ущерб, неполученные доходы и моральный вред);
- прозрачность и аккуратность финансовой отчетности и аудита.

25.3. Международная организация по борьбе с отмыванием денег (FATF)

Одним из важнейших направлений международного сотрудничества в области борьбы с коррупцией является транснациональное сотрудничество с целью воспрепятствовать легализации доходов, полученных преступным путем. В 1989 г. по инициативе стран ОЭСР был создан Международный орган для борьбы с отмыванием денег. Он был назван Финансовой оперативной группой (Financial Action Task Force — FATF), но в российских источниках чаще всего фигурирует под названием Комитет по борьбе с отмыванием денег. Основная идея его создания заключалась в том, чтобы лишить международных преступников возможности воспользоваться грязными деньгами, другими словами, такие деньги нужно искать и конфисковывать. Сначала такая борьба велась на территории 29 государств — членов FATF. Но со временем пришло понимание того, что через банки стран — членов FATF могут отмываться деньги преступников из других государств. В начале 2000 г. эта организация разработала меры в отношении стран, не желающих сотрудничать в борьбе с отмывани-

ем денег. Были выделены 25 признаков, по которым можно определить, что в конкретной стране законодательство не способствует борьбе с грязными деньгами. Противодействие отмыванию денег рассматривается мировым сообществом как один из важнейших элементов борьбы с организованной преступностью. Основным действующим международным документом в области борьбы с отмыванием — к которому присоединились практически все развитые страны — является Конвенция Совета Европы «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности» (так называемая Страсбургская конвенция).

Работа по выявлению фактов легализации преступных доходов начинается с определения подозрительных операций. В мировой практике операция считается подозрительной при одновременном наличии двух признаков: количественного (объема совершаемой операции) и качественного. В настоящее время пороговая величина объема совершаемой операции, после превышения которой кредитная организация обязана сообщать о сделке в соответствующий надзорный орган (в разных странах подобный орган создан либо как специальный вневедомственный, либо как орган при каком-то ведомстве), в США составляет 5 тыс. долл., в Швеции и Финляндии — 15 тыс., в России — 10 тыс. долл.

Признаки противоправной деятельности. На противоправную деятельность клиента может указать целый ряд его действий, а именно:

- внесение больших сумм на счет наличными;
- стремление при открытии и ведении операций по счетам ограничиться своим присутствием только при открытии счета и избегать последующих контактов путем назначения доверенных лиц по управлению денежными средствами, находящимися на счетах;
- выдвижение без основательных причин требования открыть несколько счетов с различными начальными номерами;
- предоставление сведений о себе, достоверность которых невозможно проверить либо заведомо искаженных;
- прохождение по счетам денежных средств, значительно превышающих реальные возможности клиента в бизнесе;
- многократное зачисление средств на счет в течение дня разными лицами;
- проведение операций в особо крупных размерах в интересах третьих лиц, обмен больших сумм денег;
- покупка ценных бумаг с их последующим переводом в другой банк;
- отсутствие очевидной экономической цели в банковских операциях.

Противодействие отмыванию денег. FATF разработал 40 рекомендаций, которые были сформулированы в качестве международного стандарта предпринимаемых мер по борьбе с отмыванием денег. FATF регулярно проводит проверку среди своих членов на предмет их соответствия этим рекомендациям, а также с целью внесения новых предложений по усовершенствованию этих мер. Подобные проверки дают возможность как оценить самим свои возможности, так и проконтролировать своих коллег. FATF также определяет новые пути, способствующие отмыванию денег, и предлагает новые способы борьбы с этим явлением.

С конца 1998 г., FATF принимает участие в очень важной международной инициативе, цель которой — обнаружение основных недостатков в программах, направленных на борьбу с отмыванием денег, не только в странах — участницах Комитета, но и в тех странах, которые в его состав не входят. С этого момента FATF стал активно изучать российское законодательство и оказывать всестороннее воздействие на РФ с целью выполнения российскими государственными органами 40 рекомендаций Комитета. Именно под его воздействием в Российской Федерации было создано Управление финансового контроля.

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что если раньше проблему коррупции пытались решить в рамках одной нации, то теперь государства призывают к международному сотрудничеству, ибо доказано, что коррупция тормозит экономико-социальное развитие стран, причем как развитых стран, так и развивающихся и стран с переходной экономикой. Межрегиональные и международные организации призваны сыграть в этом процессе очень важную роль, так как на основе разрабатываемых ими международных и межрегиональных документов и рекомендаций формируется законодательство большинства стран мира.

25.4. Международные меры по борьбе с коррупцией и их практическая реализация

Масштабы ущерба от коррупции можно рассчитать в денежном эквиваленте. По данным Всемирного банка, он составляет 0,5% валового внутреннего продукта в мировых масштабах (цифра представлена ВБ на Глобальном форуме по борьбе с коррупцией, проходившем в Вашингтоне). Эта цифра превышает ВВП большинства государств мира. И это только денежное выражение. А ведь справедливо и то, что пре-

доставлению какой-либо услуги, будь то выдача сертификата, лицензии, обещанное место и т.п., нельзя дать денежную оценку. Исходя из этого становится очевидной необходимость четкой реализации на практике международных мер по борьбе с коррупцией.

Основные меры по борьбе с коррупцией. В мировой практике можно выделить следующие меры:

1. *Усиленный сбор данных.* Несмотря на то что коррупция является глобальной проблемой, ее необходимо анализировать в масштабах как страны, так и региона. Нужно приложить большие усилия к подготовке всестороннего сравнительного анализа, который показал бы наиболее эффективные меры для предотвращения и контроля коррупции. База данных должна развиваться на основе национального законодательства, с использованием технологий расследования и лучших практических достижений в этой области. Единую международную стратегию против коррупции можно выработать только на основе анализа ситуации во всех странах мира и использования опыта по борьбе с коррупцией, накопленного каждой отдельно взятой страной. Для обобщения собранных внутри стран и регионов баз данных, тщательного анализа конкретных мер по борьбе с коррупцией, предпринятых той или иной страной, и разработки рекомендаций проводятся международные глобальные форумы по борьбе с коррупцией. Как отмечалось выше, два уже состоялись: в Вашингтоне (1999) и Гааге (2001). Например, Вашингтонский форум рекомендовал использовать во всех странах-участницах опыт Гонконга и Сицилии по введению антикоррупционных программ в число школьных предметов.

2. *Международное сотрудничество.* Современные исследования проблемы коррупции доказали, что борьба с ней должна вестись в транснациональном масштабе. Государства должны быть готовы помогать друг другу в идентификации и аресте преступников, а также в возвращении доходов от коррупции, в сборе доказательств для расследования случаев коррупции и — при необходимости — в выдаче преступников. Мультинациональные оперативные группы могут сыграть важную роль в борьбе со случаями, которые распространяются на юрисдикции нескольких государств. Активную борьбу с отмыванием средств ведет Финансовая оперативная группа (FATF), о деятельности которой речь шла выше. Разработанная Советом Европы Конвенция об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности, подписанная 8 ноября 1990 г., детально определяет основные положения международного сотрудничества правоохранительных органов при выявлении, изъятии и кон-

фискации доходов от преступной деятельности. Особенностью конвенции, придающей ей практическое значение, является положение, устанавливающее упрощенную процедуру сношения правоохранительных органов сотрудничающих государств. Упрощенный порядок обмена информацией позволяет ускорить процедуру оказания правовой помощи.

3. *Установление взаимосвязи.* Финансовая помощь и поддержка развивающимся странам и государствам переходного периода должны находиться в прямой зависимости от того, насколько решительно власти настроены на борьбу с коррупцией и разработку форм управления, которые были бы эффективными, целесообразными, правомерными и справедливыми. Всемирный банк и МВФ первыми решили применять данную форму взаимосвязи. Для начала были разработаны жесткие меры по предупреждению коррупции в осуществлении проектов, финансируемых ВБ, а также основополагающие антикоррупционные принципы регулирования деятельности его сотрудников. Затем были жестко увязаны государственные антикоррупционные усилия с намерением международной благотворительной общественности обеспечить экономическую помощь и поддержку этому государству. Для мониторинга антикоррупционной деятельности государств был создан Антикоррупционный исследовательский центр.

4. *Совершенствование международных конвенций.* Одна из наиболее важных функций конвенций состоит в том, что они могут обеспечить единый стандарт поведения государств, который обеспечит прогресс в проведении антикоррупционных мероприятий. Хотя большинство таких мероприятий носят лишь рекомендательный характер, они оказывают положительное влияние на международный и законодотворческий процесс ряда государств. Как пример можно привести международный документ, разработанный FATF, «Сорок рекомендаций специальной финансовой комиссии по проблемам отмывания денег». Он послужил основой для принятия Руководящей директивы Совета Европейского экономического сообщества 91 /308/ЕЭС от 10 июня 1991 г. о противодействии использованию финансовых систем в целях отмывания денег, обязательной для всех государств — членов ЕЭС. Многие рекомендации прямо вошли в нее. В последующем на их основе государства разработали и приняли национальные законодательные акты: в Германии — Закон о выявлении прибылей от тяжких уголовных преступлений от 25 октября 1993 г., в Швейцарской Конфедерации — Закон о борьбе с отмыванием денег в финансовом секторе от 10 октября 1997 г. и др.

Особенности борьбы с коррупцией в РФ. В Российской Федерации коррупция имеет свои специфические черты, которые затрудняют применение международного опыта:

- стремительный количественный рост чиновничества как кадровой базы коррупции;
- создание мощной, широко разветвленной теневой экономики и получение огромных незаконных доходов, значительная часть которых составляет основной источник финансирования коррупционеров;
- устойчивая толерантность (терпимость) населения к коррупции, особенно на ее низшем уровне. Когда общество становится снисходительным к коррупции, то ее уровень резко повышается;
- огромный разрыв между доходами самых богатых и самых бедных слоев общества;
- исключительная, по сравнению с другими демократическими государствами, монополия чиновничества на чрезмерно большой объем функциональных возможностей;
- широкий и беспрепятственный кадровый обмен между властными и коммерческими структурами.

Коррупция в высших эшелонах власти является одним из основных препятствий на пути международных инвестиций в Россию. Российское правительство сознает всю сложность ситуации и намерено действовать более эффективно в деле сокращения коррупционной среды. Рассматриваются вопросы о снятии неприкосновенности с ряда государственных учреждений, создано Управление финансового контроля, которое должно препятствовать отмыванию денег и пресекать преступления в финансовом секторе экономики, проводятся другие антикоррупционные мероприятия.

Резюме

- Характер современной системы международных экономических отношений, содержание которых составляют многообразные формы и сферы сотрудничества различных стран, организаций и индивидуальных человеческих контактов, определяется все более расширяющимся участием международных организаций в жизни мирового сообщества. В рамках международной деятельности государств, их политического и хозяйственного сотрудничества и уставной работы созданных ими международных организаций сформировались нормы международного экономического права, на базе которого и осуществляется *регулирование международного экономического сотрудни-*

чества. Международные организации классифицируются по следующим принципам: по уровню (принципу) универсальности — входит данная международная организация в систему ООН или не входит; по региональному принципу — это региональные экономические организации; организации, регулирующие промышленно-экономическое сотрудничество в целом и отдельные их сферы (ядерная энергетика, финансы); организации, регулирующие гуманитарные сферы (образование, науку, здравоохранение, отношения интеллектуальной собственности и пр.); организации, регулирующие международную торговлю; международные и региональные организации в области охраны окружающей среды; организации, содействующие успешной деятельности предпринимательских организаций; международные неправительственные организации. Отметим, что все эти группы международных экономических организаций (за исключением группы, обозначенной как «неправительственные организации») являются межправительственными организациями (МПО). При всем их разнообразии их объединяет следующее: во-первых, *они регулируют экономические отношения, выходящие за пределы одного государства*; во-вторых, *все они обладают наднациональным (хотя и в разной степени) статусом*. Все они действуют на базе международных правовых норм, включая нормы международного экономического права.

• Среди актуальных вопросов, являющихся предметом ведения целой группы международных организаций, которые имеют наибольшую приоритетность, необходимо вычленить глобальные проблемы XXI столетия: гарантированное сохранение мира и безопасности для всего человечества, предотвращение распространения ядерного оружия, недопущение локальных вооруженных конфликтов; ликвидация нищеты и сокращение бедности, решение продовольственной проблемы; преодоление кризиса окружающей среды; контроль и постепенное полное ограничение международной торговли оружием; установление нового, справедливого международного экономического порядка на первые десятилетия XXI в. Глобальные проблемы объединяет прежде всего их всеобщий, универсальный характер. Они порождены самим типом современной цивилизации, обусловлены характером факторов производства (производительных сил), подверженных взаимодействию и взаимопроникновению (конвергенции), что наиболее ярко проявляется уже с начала 1980-х гг. Их решение возможно лишь исключительно на базе объединения усилий всего человечества. Любые попытки со стороны отдельных стран и их групп доминировать над миром делают бесперспективной задачу решения глобальных проблем современности.

• По-видимому, можно отметить в целом адекватность сложившейся системы международных экономических организаций, которые в условиях мощно развивающихся интеграционных и глобализационных процессов оказывают позитивное регулирующее воздействие на мировую экономику и МЭО, способствуя определенной нейтрализации негативных явлений, неизбежных в условиях как объективного характера циклического развития мирового капиталистического хозяйства, так и ошибочных решений в экономической политике ряда стран. В силу тесной взаимосвязанности стран в едином мировом и региональном хозяйственном комплексе возмущения, вызываемые такого рода ошибочными решениями правительства (или правительств), неизбежно переносятся на другие экономики. И чем в большей степени интернационализована такая страна (страны), тем интенсивнее переносятся ее проблемы в систему региональной и мировой экономики. Такого рода явления наблюдались в 1990-е гг. во многих трансформирующихся государствах, в том числе в России, и многие из них возникали как следствие ошибочных решений (рекомендаций правительству) некоторых влиятельных международных организаций.

• Основными функциональными задачами международных экономических организаций как на глобальном, так и на региональном уровне являются:

- изучение и принятие мер по наиболее важным проблемам мировой экономики и международных экономических отношений;
- обеспечение стабилизации валют;
- содействие устранению торговых барьеров и обеспечению широкого товарообмена между государствами;
- выделение финансовых средств для оказания помощи в технологическом и экономическом развитии;
- стимулирование улучшения условий труда и трудовых отношений;
- принятие резолюций и рекомендаций в области регулирования торгово-экономических связей и оздоровления финансовых систем.

• Международные межправительственные организации — как организационные формы многостороннего сотрудничества — создаются государствами, исходя из объективной необходимости, и обусловлены потребностями развития международных экономических отношений. Эти организации, развивая сотрудничество стран, одновременно осуществляют регулирование экономических процессов, происходящих в мировой экономике. Указанное международное регулирование осуществляется по следующим основным направлениям: экономическое и

промышленное сотрудничество, сотрудничество в области транспорта, в валютно-финансовой сфере, в области мировой торговли, интеллектуальной собственности, стандартизации и сертификации продукции, инвестиций, научно-технического сотрудничества, а также международной коммерческой и деловой практики.

- Конкретным осуществлением указанных видов и форм сотрудничества занимаются международные экономические организации соответствующего профиля и компетенции. Организации ООН, а также региональные организации обеспечивают международное экономическое сотрудничество через органы ЭКОСОС, специализированные учреждения и автономные органы, связанные с ООН. При этом важную роль играют региональные организации, осуществляющие экономическое сотрудничество и стимулирующие процессы экономической интеграции, а также региональные фонды и банки. Одной из главных задач экономического сотрудничества является оказание помощи развивающимся странам в обеспечении устойчивого экономического роста, в развитии базовых отраслей хозяйства и, прежде всего, в улучшении жизни людей и социального развития.

- Межгосударственное промышленное сотрудничество имеет своей главной задачей развитие прямых кооперативных связей по производству, расширению совместной промышленной деятельности, привлечение иностранных инвестиций в промышленную сферу, оказание различной технической помощи. Для решения этой задачи, а также оказания технической помощи развивающимся странам и координации деятельности учреждений ООН в области промышленного сотрудничества в рамках ООН были созданы специализированные организации ЮНИДО и ПРООН.

- В валютно-финансовой сфере международное сотрудничество осуществляется в рамках деятельности специализированных учреждений ООН-МВФ и МБРР, а также ЕБРР, БМР (Базель) и региональных банков. Отметим, однако, что эти финансово-банковские учреждения, по сути, мало зависят от ООН и часто их политика прямо противоречит положениям докладов таких учреждений ООН, как, например, ЭКОСОС и ЮНКТАД. Основная задача этих финансово-банковских учреждений — создание условий для взаимных валютных расчетов, платежей, кредитования. МВФ и МБРР фактически сосредоточили в своих руках все аспекты международного валютно-финансового сотрудничества на глобальном уровне, они оказывают огромное влияние на формирование национальной экономической политики множества стран. МБРР, являясь головной организацией Всемирного банка, содействует экономическому развитию прежде

всего развивающихся стран — членов МБРР, аккумуляции долгосрочных займов для развития производства и инфраструктуры в них. МВФ осуществляет контроль за мировой валютной системой, обеспечивая ее стабильность; наблюдает за международной валютной политикой и обменными курсами, за действиями стран-членов в международных валютных операциях, предоставляет краткосрочные и среднесрочные кредиты.

• Межгосударственное сотрудничество в области транспорта осуществляется в рамках ООН специализированными организациями: по гражданской авиации — ИКАО, по морскому транспорту — ММО. В области железнодорожного транспорта действует Европейская конференция по пассажирским тарифам (с 1975 г.), имеющая целью проведение единой тарифной политики для содействия развитию международных пассажирских перевозок. Вопросами регулирования железнодорожных перевозок занимается также Международная ассоциация железнодорожных конгрессов, основанная в 1884 г., в функции которой входит подготовка и проведение международных конгрессов для обсуждения научно-технических, экономических и административных проблем. Основными вопросами автомобильного транспорта занимается Международный союз автомобильного транспорта, образованный в 1948 г. Союз участвовал в подготовке Таможенной конвенции о перевозках грузов автотранспортом (1975), Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (1956) и Протокола к ней (1978), а также ряда других конвенций по автодорожному транспорту.

• Международное регулирование в области мировой торговли осуществляется в рамках ООН следующими организациями: ВТО, ЮНКТАД и ЦМТ ЮНКТАД/ВТО, ЮНСИТРАЛ. Регулирование международной торговли товарами и услугами призваны осуществлять ЮНКТАД и ВТО. Основная цель ЮНКТАД — оказывать содействие развитию международной торговли сырьевыми, промышленными товарами и так называемыми «невидимыми» статьями (передача технологии, туризм), а также разрешать вопросы финансирования, связанные с торговлей. Особое внимание в деятельности ЮНКТАД уделяется проблемам развивающихся стран в сотрудничестве с ЦМТ. Ключевое значение имеет Комиссия по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ), являющаяся по статусу вспомогательным органом Генеральной Ассамблеи ООН. Она была создана в 1966 г. в целях содействия развитию права международной торговли, в том числе через подготовку проектов международных конвенций и других документов. ЮНСИТРАЛ подготовила среди прочих актов

Конвенцию об исковой давности в международной купле-продаже товаров (1974) и Протокол о поправках к ней (1980), Конвенцию о морской перевозке грузов (1974), Конвенцию ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980) и др. Для регулирования международной торговли отдельными сырьевыми товарами были заключены многосторонние соглашения и создан ряд международных организаций с участием государств—импортеров и экспортеров (по олову, пшенице, какао, сахару, натуральному каучуку, кофе, оливковому маслу, хлопку, джуту, свинцу и цинку) либо только экспортеров (по нефти, ОПЕК).

- Важную роль играют Международная торговая палата (МТП), Международное бюро публикации таможенных тарифов, Международный институт по унификации частного права (ЮНИДРУА). Как и в рамках ЮНСИТРАЛ, в Международной торговой палате и в ЮНИДРУА ведется серьезная аналитическая работа по гармонизации и унификации национального законодательства, регулирующего коммерческие финансовые отношения между предпринимателями через разработку международно-правовых актов рекомендательного свойства. В качестве примера можно привести «Международные правила толкования торговых терминов» — «Инкотермс» (1990), разработанные Международной торговой палатой.

- Отмечая в целом позитивную роль системы международных экономических организаций, необходимо достаточно ясно представлять, что ни одну из глобальных экономических проблем современности (включая продовольственную и экологическую, ликвидации бедности и нищеты и др.) эти организации не сумели решить со времени формулирования этих проблем, включая самую авторитетную организацию — ООН. Объединенные Нации не сумели использовать крушение мирового социализма как фактор, могущий объективно повысить глобальную политическую стабильность, резко снизить число вооруженных конфликтов в мире, объемы национальных оборонных расходов и международную торговлю оружием, многократно увеличить помощь бедным странам. Например, помощь бедным странам в 1990-е гг. уменьшилась почти вдвое по сравнению с 1980-ми гг., возросли очаги локальных вооруженных конфликтов, развернуты новые программы производства дорогостоящих систем вооружений, политические разногласия становятся нормой в системе международных политических и экономических отношений даже между самыми, как казалось, надежными союзниками и партнерами. Идеологическая борьба не снизила свой накал, она проникает в деятельность международных организаций, снижая их эффективность в выполнении уставных задач.

• Создается впечатление, что колоссальная по численности международная бюрократия в этих организациях имеет свои корпоративные интересы, мало соответствующие тем благим намерениям, во имя решения которых они созданы. Насаждающиеся с 1980-х гг. модели стратегий развития, когда на первый план выдвигается «успешный человек», имея в виду достижение одной-единственной цели — денежного богатства (именно «богатства» в целях «сладкой жизни»), привели к почти полному вымыванию традиционных нравственно-моральных и этических ценностей, породили тенденцию к дегуманизации современного общества. Жестокость, равнодушие к судьбе ближнего, забвение гуманистических идеалов становятся общей чертой национально-чиновничества, которое наводняет государственные учреждения в странах на всех континентах, от Атлантики до Тихого океана, а затем плавно перетекает в комфортабельные офисы международных организаций. Всемирное элитарное чиновничество сформировало универсальные корпоративные интересы и ценности, часто расходящиеся с теми задачами, во имя которых они формально действуют.

• В очевидном неравенстве и несправедливости существующего международного экономического порядка следует искать ответы на сегодняшнюю глобальную политическую неустойчивость. Попытки вооруженным путем подавить современные континентальные социальные вызовы, порожденные глобальной несправедливостью, вне создания адекватной плаsterной базы — этот путь ведет к подрыву неустойчивого мирового политического и экономического равновесия, неуклонно сползающего к взрывному распаду цивилизации. Следует отметить, что ООН и другие влиятельные международные организации, крупнейшие державы мира, научные сообщества, их элитарные страты — все они показывают образцы неспособности правильно понять современную глобальную социально-экономическую реальность в ее откровенной несправедливости.

• Новый всемирный экономический порядок должен подчиняться определенным и строгим ограничениям, включая в себя эффективные механизмы регулирования и надежную общую политику для всех стран, и одновременно предполагать «широкий коридор» в выборе национальной экономической стратегии. В этом основная задача международных экономических организаций, создающих самую широкую базу для международного сотрудничества.

Контрольные вопросы

1. Определение коррупции в национальном законодательстве и международных правовых документах. В чем их особенности?
2. Деятельность Института межрегиональных исследований преступности и правосудия ООН, который изучает проблематику коррупции.
3. Каковы основные направления деятельности международной организации по борьбе с отмыванием денег (FATF)? Какова практика деятельности этой организации?
4. Каковы признаки коррупционной деятельности в разных странах (в соответствии с их национальным уголовным законодательством)?
5. Какие меры по борьбе с коррупцией регулируются международным правом? Основные направления этих мер.
6. Почему распространена коррупция в России? Проанализируйте общие и специфические причины этого явления.

Темы рефератов

1. Понятие и содержание коррупции, ее формы и причины распространения в современном мире.
2. Международно-правовые нормы, направленные на преодоление коррупции.
3. Международные меры по преодолению коррупции. Деятельность международной организации по отмыванию денег (FATF).
4. Анализ проблемы коррупции в исследованиях ученых России.

Литература к разделу VI

- Ануфриева Л.П.* Международное частное право: В 2 т. Общая часть. М., 2002.
- Богуславский И.М.* Международное частное право. М., 2003.
- Герчикова И.Н.* Международные экономические организации. М., 2000.
- Глобалистика: Энциклопедия / Гл. ред. И.И. Мазур, А.П. Чумаков. М., 2003.
- Доклад о мировом развитии. 2003, 2004, 2005. Изд-во Всемирного банка. М., 2003, 2004, 2005.
- Кротохвия О., Смирнов Г.* Регионы и внешнеэкономическая деятельность. Европейский политехнический институт. Куновице, 2005.
- Лисовская Е.Г.* Иностраннный капитал в российской экономике: Очерки экономической истории. М., 2005.
- Мазурова Е.К.* Международные экономические организации в системе регулирования мирохозяйственных связей. М., 2003.

- Международные экономические отношения: В 2 т. / Под ред. проф. Р.И. Хасбулатова. М., 1991.
- Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. М., 1999.
- МизесЛ. фон.* Индивид, рынок и правовое государство. СПб., 1999.
- Обзор мирового экономического и социального развития. Экономический и Социальный Совет ООН. Женева. 2000—2005.
- Обзор экономического положения Европы. 2005. № 1. ООН. Нью-Йорк и Женева, 2005.
- Организация Объединенных Наций: Основные факты. М., 2000.
- Смирнов Г.Н., Лисовская Е.Г.* Концессии в советской экономике. М., 2002.
- Федорович В.А., Патрон А.П.* США. Государство и экономика. М., 2005.
- Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. Теория, принципы, политика: В 2 т. М., 2001.
- Шумилов В.М.* Международное экономическое право. М., 2002.
- Экономический и Социальный совет ООН, Женева, 2000—2005.
- Энциклопедия стран мира. Отд-ние обществ, наук РАН / Гл. ред. акад. РАН Н.А. Симония. М., 2004.

Учебное издание

**Мировая экономика
и международные экономические отношения**

Учебник

Часть 2

**Редактор О. М. Фролова
Корректор В. С. Антонова
Внешнее оформление Н. Д. Горбуновой
Компьютерная верстка С. С. Востриковой**

**Подписано в печать 31.05.2006. Формат 60x90/16.
Печать офсетная. Гарнитура NewtonС. Усл.-печ. л. 45.
Тираж 5000 экз. Заказ № 3756**

**УИЦ «Гардарики»
101000, Москва, Лубянский пр-д, д. 7, стр. 1.
Тел.: (495) 621-0289; факс: (495) 621-1169
E-mail: gardariki@mtu-net.ru**

**Отпечатано
в ОАО «Можайский полиграфкомбинат»
143200, г. Можайск, ул. Мира, д. 93**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

и международные
экономические
отношения

Учебник подготовлен ведущими специалистами Российской экономической академии им. ТВ. Плеханова, учеными РАН, рядом зарубежных специалистов. Общая редакция, осуществлена членом-корреспондентом РАН, доктором экономических наук, профессором РИ. Хасбулатовым

Отличительной особенностью данного учебника является широкий охват тем и вопросов развития мировой экономики и международных экономических отношений в начале XXI столетия, тесная увязка излагаемого материала с теоретическими подходами к проблемам, «возникающим при изучении реальностей современного этапа мирового развития, с разработкой целого ряда новых тем, анализом проблем, которые раньше в учебниках такого рода не рассматривались.

ГлрСжраКо



ISBN 5-8297-0281-9



9 785829 702816