33(07)182

ИНФОРМАЦИОННО-ВНЕДРЕНЧЕСКИЙ ЦЕНТР
«МАРКЕТИНГ»

Е. Ф. Авдокушин

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Учебное пособие

OCHIQ JAMIYATI INSTITUTI
SOROS JAMG'ARMASIDAN
SOVG'A
A Gift from
THE OPEN SOCIETY INSTITUTE
SOROS FOUNDATION
В дар от
ИНСТИТУТА ОТКРЫТОЕ ОБЩЕСТВО
ФОНД СОРОСА

2023932

260257

МОСКВА 1997

33(075)
339(075)

ББК 65.5
А 18

А-188

Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие.— М.: ИВЦ «Маркетинг», 1997.— 196 с.

А 18

ISBN 5–86980–079–X

В учебном пособии рассматриваются структура международных экономических отношений, механизм и специфика их реализации, основные тенденции и особенности их развития в наше время.

Делается попытка увязать практику международных экономических отношений с процессами интеграции в них российской экономики.

Для студентов экономических специальностей, слушателей школ бизнеса, предпринимателей.

Е. Ф. Авдокушин — д. э. н., проф., действительный член Академии социальных наук РФ, один из ведущих специалистов страны в области экономики и экономической мысли современного Китая.

Рецензент: д. э. н., проф. К. А. Улыбин

СПИСАНО
623453
Научная библиотека
ТИИИМСХ
ул. Кары-Ниязова, 39

А $\frac{0604000000-079}{Б\ 64\ (03)-97}$

ББК 65.5

ISBN 5–86980–079–X

© Е. Ф. Авдокушин, 1997

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 1. Мировое хозяйство и международные экономические отношения: основные черты и особенности развития 4
Глава 2. Международное разделение труда 20
Глава 3. Международная торговля 29
Глава 4. Международная миграция капиталов 48
Глава 5. Иностранные инвестиции в экономике России 66
Глава 6. Свободные экономические зоны 82
Глава 7. Международная миграция рабочей силы 102
Глава 8. Международные корпорации в мировом хозяйстве 115
Глава 9. Развивающиеся страны в системе международных экономических отношений 128
Глава 10. Международные экономические отношения «новых индустриальных стран» 143
Глава 11. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения 157
Глава 12. Международная экономическая интеграция 179

1691

Глава 1

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ: ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ И ОСОБЕННОСТИ

1. Предмет международных экономических отношений (МЭО).
2. Этапы и тенденции развития мирового хозяйства (МХ).
3. Сущность открытой экономики.
4. Характер и особенности развития МЭО.
5. Особенности интеграции России в систему МЭО.

Одной из отличительных особенностей функционирования мирового хозяйства второй половины XX века является интенсивное развитие международных экономических отношений. Происходит расширение и углубление экономических отношений между странами, группами стран, экономическими группировками, отдельными фирмами и организациями. Эти процессы проявляются в углублении международного разделения труда, интернационализации хозяйственной жизни, увеличении открытости национальных экономик, их взаимодополнении, переплетении и сближении, развитии и укреплении региональных международных структур.

Характерно, что все эти процессы взаимодействия, сближения, сотрудничества носят противоречивый, диалектический характер. Диалектика международных экономических отношений состоит в том, что стремление к экономической независимости, укреплению национальных хозяйств отдельных стран приводит в итоге ко все большей интернационализации мирового хозяйства, открытости национальных экономик, углублению международного разделения труда.

Что изучает теория международных экономических отношений, каков ее предмет?

В предмет международных экономических отношений входит изучение двух важнейших составляющих: собственно международных экономических отношений и механизма их реализации.

Международные экономические отношения включают противоречивый комплекс экономических отношений между от-

дельными странами, их региональными объединениями, а также отдельными предприятиями (транснациональными, многонациональными корпорациями) в системе мирового хозяйства. Исследуется не экономика зарубежных стран, а особенности их экономических отношений. Как и всякая наука, МЭО изучает не любые экономические отношения, а наиболее часто повторяющиеся, типические, характерные, определяющие отношения.

Механизм международных экономических отношений включает в себя правовые нормы и инструменты по их реализации (международные экономические договоры, соглашения, «кодексы», хартии и т. д.), соответствующую деятельность международных экономических организаций, направленную на реализацию целей по развитию международных экономических отношений.

В структуру международных экономических отношений входят:

1. Международное разделение труда.
2. Международная торговля товарами и услугами.
3. Международное движение капиталов и зарубежных инвестиций.
4. Международная миграция рабочей силы.
5. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения.
6. Международная экономическая интеграция.

Изучая теорию и практику международных экономических отношений, мы сталкиваемся с таким понятием, как мировое хозяйство (МХ). Мировое хозяйство, будучи объективной основой МЭО, не является специальным объектом изучения теории и практики МЭО. Однако оно не может не служить важным компонентом при рассмотрении проблем МЭО.

Международные экономические отношения (в основном, торговые) существовали и до возникновения мирового хозяйства. Например, международные экономические отношения между отдельными европейскими государствами, в рамках отдельных регионов (Европа — Северная Африка; Европа — Ближний Восток и др.). Эти отношения носили межстрановой, узкорегиональный характер. С возникновением и развитием мирового хозяйства МЭО расширяют и углубляют сферу своего существования, приобретают глобальный характер. Основываясь на эко-

номике отдельных государств или мировой экономике, международные экономические отношения в большой степени зависимы от них. Однако, реализуясь, МЭО становятся самостоятельным явлением, подчиняющимся собственным законам, формой существования и развития мирового хозяйства, его внутренним механизмом.

Что такое мировое хозяйство? *Современное мировое хозяйство — это глобальный экономический организм, совокупность национальных экономик, находящихся в тесном взаимодействии и взаимозависимости, подчиняющийся объективным законам рыночной экономики.*

Этапы развития мирового хозяйства. В своем становлении и развитии МХ прошло долгий и сложный путь. Некоторые исследователи его возникновение относят еще ко времени Римской империи, считая ее системой всемирного хозяйства того времени. Другие ученые отсчет функционирования мирового хозяйства ведут со времени великих географических открытий XV–XVI веков. Именно эти открытия привели к ускоренному развитию международной торговли драгоценностями, пряностями, благородными металлами, рабами. Однако мировое хозяйство этого периода было ограниченным, оставаясь сферой приложения только купеческого капитала.

Современное мировое хозяйство возникло после промышленного переворота, в ходе перерастания капитализма в его монополистическую стадию. МХ конца XIX — начала XX века заметно отличается от МХ 60–90-х годов XX столетия.

Мировое хозяйство XX века в большей степени базировалось на голой силе, внеэкономическом принуждении, чем на «силе капитала». В МХ этого периода существовали острые противоречия, делавшие его неустойчивым. Это противоречия между самими империалистическими странами (приведшие к двум мировым войнам), а также между промышленно развитыми и развивающимися странами. К середине XX века мировое хозяйство было расколото на две части: мировое капиталистическое и мировое социалистическое. В системе мировых экономических связей мировое капиталистическое хозяйство заняло доминирующие позиции: $\frac{9}{10}$ всей международной торговли на начало 90-х годов приходилось на товарооборот в рамках мирового капиталистического хозяйства; через каналы международного эконо-

мического обмена в конце 80-х годов реализовывалась $\frac{1}{5}$ всего совокупного валового продукта капиталистического мира.

В бывших социалистических странах производилась $\frac{1}{3}$ мирового национального дохода, в т. ч. в странах СЭВ — $\frac{1}{4}$.

С 60-х годов в систему мирового хозяйства вошли развивающиеся страны. К середине 70-х годов среди них заметно выделяются т. н. НИС — «новые индустриальные страны» Юго-Восточной Азии (1-я волна — 4 «малых дракона» — Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур) и страны Латинской Америки: Бразилия, Аргентина, Мексика.

После распада СССР и революционных преобразований в странах Восточной Европы мировое хозяйство начинает приобретать черты единого, целостного образования. Формирующееся глобальное мировое хозяйство, не являясь однородным, включает в себя национальные экономики промышленно развитых стран, развивающихся стран и стран с экономической системой переходного типа.

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

Каков характер современного мирового хозяйства, каковы его черты и особенности, показатели и факторы развития?

Мировое хозяйство на рубеже XXI столетия — глобальное по своим масштабам; оно основывается всецело на принципах рыночной экономики, объективных закономерностях международного разделения труда, интернационализации производства.

Одной из ведущих тенденций мирохозяйственного развития послевоенных десятилетий явился последовательный переход многих стран от замкнутых национальных хозяйств к *экономике открытого типа*, обращенной к внешнему рынку. Начиная с периода послевоенного экономического восстановления и в последующие годы, правительства стран Запада все активнее освобождались от автаркического наследия прошлого.

Именно тогда США выступили с тезисами «свободы торговли», «открытости экономики», прежде всего для навязывания своих норм поведения на международном рынке. С позиций ве-

дущей торговой державы мира, вышедшей из второй мировой войны победительницей и еще более богатой, предлагались рецепты нового экономического порядка. Такая «свобода торговли», «открытость экономики» представляла собой орудие доминирующей экономики против менее развитых стран, стремление к безудержной экспансии американских корпораций. В этой связи весьма откровенное определение «открытости» экономики дает французский экономист Мишель Пебро. По его мнению, «открытость, свобода торговли — это наиболее благоприятное правило игры *для лидирующей* экономики»[1] (курсив мой.— Е.А).

Однако, по мере изменения социально-экономической ситуации в послевоенном мире, тезис об открытой экономике утрачивает однобокую, корыстную направленность интересов американского экспансионизма и приобретает объективный, обусловленный действиями глубинных факторов, смысл интернационализации мирохозяйственных связей.

Каковы основные факторы, оказавшие и оказывающие огромное влияние на масштабы и характер интернационализации мировой экономики, на повышение степени ее открытости?

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

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

Заметный прогресс во второй половине XX века транспортных, информационных средств связи также сыграл огромную стимулирующую роль в развитии открытости национальных экономик, увеличении мобильности населения. Постепенно, шаг

[1] Пебро М. Международные экономические, валютно-финансовые отношения. М.: Прогресс-Универс, 1994. С. 6. Сходную мысль в конце XIX века высказывал немецкий экономист, представитель «исторической школы» в политэкономии Ф. Лист.

за шагом разрушались торгово-экономические, валютно-финансовые препятствия, в силу которых страны длительное время были отгорожены друг от друга. Либерализация международного обмена облегчила адаптацию национальных хозяйств к внешним условиям и воздействиям, способствовала все более активному их включению в международное разделение труда.

С 60-х годов процессы открытости начинают распространяться на ряд развивающихся государств. С начала 80-х годов приверженность политике открытости декларирует Китай. Термин «открытость» вошел в словари многих стран мира, например, арабский — «инфитах», китайский — «кайфан».

Итак, что же входит в понятие *«открытость экономики»*?

Следует различать понятие «свободы торговли» и «открытой экономики». Тезис о «свободе торговли» восходит к политической экономии А. Смита и не является изобретением современных американских экономистов. *Понятие «открытость экономики» шире тезиса «свободы торговли», как торговли товарами, включая в себя свободу движения факторов производства, информации, взаимообмен национальных валют* [1].

Открытость экономики следует понимать как антипод автаркии, экономики самообеспечения, опоры на собственные силы в ее крайних проявлениях. Становление открытой экономики — это объективная тенденция мирового развития. Действие в соответствии с принципами открытой экономики — это признание стандартов мирового рынка, действие в соответствии с его законами.

Открытая экономика предполагает целостность экономики, единый экономический комплекс, интегрированный в мировое хозяйство, мировой рынок. Открытая экономика — это активное использование различных форм совместного предпринимательства, организация зон свободного предпринимательства, ликвидация государственной монополии внешней торговли (по большинству позиций), эффективное использование принципа сравнительных преимуществ страны в международном разделении труда.

Одним из важнейших критериев экономики является благоприятный инвестиционный климат страны, стимулирующий приток капвложений, технологий, информации в рамках, опре-

[1] Подробнее см.: Филаточев И. В. Концепции «открытой экономики». М.: Наука, 1991.

деленных экономической целесообразностью и международной конкурентоспособностью (на отраслевом и макроэкономическом уровне). Открытая экономика предполагает разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранного капитала, товаров, технологий, информации, рабочей силы.

Преимуществами открытой экономики являются:

— углубление специализации и кооперации производства;

— рациональное распределение ресурсов в зависимости от степени эффективности;

— распространение мирового опыта через систему международных экономических отношений;

— рост конкуренции между отечественными производителями, стимулируемый конкуренцией на мировом рынке.

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

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

К количественным индикаторам открытости в первом приближении можно отнести удельный вес экспорта и импорта в валовом внутреннем продукте (ВВП). Их комбинация дает представление о масштабах связей отдельных национальных экономик с мировым рынком. Так, отношение экспорта к ВВП определяется как *экспортная квота:*

$$Э_к = \frac{Э}{ВВП} \cdot 100\%,$$

где $Э_к$ — экспортная квота; Э — объем экспорта.

Принято считать степень открытости экономики приемлемой, если $Э_к$=10%. Другим показателем открытости экономики, выражающим соотношение между импортом и ВВП, является показатель *импортной квоты:*

$$И_к = \frac{И}{ВВП} \cdot 100\%,$$

где $И_к$ — импортная квота; И — объем импорта.

К числу более комплексных показателей открытости обычно относят *внешнеторговую квоту:*

$$ВТ_к = \frac{ВТ}{ВВП} \cdot 100\%,$$

где $ВТ_к$ — внешнеторговая квота; ВТ — объем внешнеторгового оборота.

К недостаткам показателя внешнеторговой квоты относится отсутствие учета величины экспорта капитала.

Показатели внешнеторговой квоты для стран «большой семерки» в 1990 г. приведены ниже:

Англия	—	41,8%
Германия	—	50,8%
США	—	17,0%
Япония	—	17,8%

Факторами, влияющими на степень открытости экономики и уровень развития международных экономических отношений, являются объем внутреннего рынка страны, уровень ее экономического развития, а также роль участия страны в международном производстве.

Некоторые экономисты выделяют следующую закономерность: чем бóльший удельный вес в структуре экономики занимают базовые отрасли (энергетика, металлургия, горнорудная и др.), тем меньше участие страны в международном разделении труда, тем меньше открытость экономики. По мнению американских экономистов Дж. Сакса и Э. Уорнера, степень открытости национальной экономики определяется отсутствием у страны «чрезмерно больших» экспортных и импортных пошлин, наличием «разумного уровня» конвертации наци-

ональной валюты[1], а также тем, что «страна не должна быть социалистической»[2].

Следует отметить, что не всегда представленные коэффициенты и показатели правильно отражают состояние открытости экономики. Так, что касается внешнеторговой квоты, то, характеризуя в известной степени открытость экономики, она не может быть ее синтетическим показателем. Внешнеторговая квота, в основном, отражает степень участия стран в международном разделении труда, что является лишь одной из составляющих понятия открытости экономики. Показатель открытости экономики — более сложный, комплексный.

В России в 1995 г. внешнеторговая квота составила около 35%. Примерно 25% ВВП приходится на экспорт. Означает ли это, что российская экономика достигла высокой степени открытости? Ни по среднему уровню ввозных, таможенных пошлин, ни по структуре экспорта, ни по параметрам инвестиционного климата, ни по ряду других показателей положительного ответа дать нельзя.

Стихийно формирующаяся открытая экономика России близка к распахнутости и анархичности. Ее в большей степени можно охарактеризовать как квазиоткрытость. Такая «открытость», будучи проявлением «детской болезни» всеобщей демократизации и «шоковой» либерализации внешней торговли, не только не способствует повышению эффективности экономики, ее конкурентоспособности, но, наоборот, наносит ей заметный ущерб, подрывает экономическую безопасность страны. Внешняя открытость экономики, как, впрочем, и рыночная экономика, не является целью преобразований в России, а служит важной предпосылкой повышения эффективности российской экономики, ее интеграции в мировое хозяйство для повышения, в конечном счете, благосостояния народа. При реализации системы мероприятий по интеграции российской экономики в мировое хозяйство необходимо сочетание прагматичной открытости с разумным протекционизмом.

«Вхождение стран СНГ в мировой рынок, — отмечает германский экономист Х. Шредер, — невозможно без торговых

---

[1] «Разумный уровень» определяется Дж. Саксом и Э. Уорнером как разница между теневым и официальным обменным курсом.

[2] По классификации известного экономиста Януша Корнаи. См.: журнал «Вопросы экономики». 1995. № 5. С. 13–38.

льгот, протекционистских мер и широкой технической поддержки» [1].

В свою очередь, М. Пебро напоминает, что свобода торговли «невозможна без предосторожностей, потому что слепое применение этого правила быстро привело бы к подчинению слабого сильным, к возникновению объективной ситуации экономического "колониализма," невыносимой для стран» [2].

Непродуманная система мер по осуществлению открытости российской экономики внешнему миру объективно играет на руку более развитым странам Запада, имеющим прочные позиции на мировых рынках, создавая им односторонние преимущества. Можно предположить, что с ростом торгово-экономической мощи России и увеличением притока товаров на западные рынки, промышленно развитые страны не постесняются ввести жесткие протекционистские ограничения.

Каков характер и тенденции развития современных международных экономических отношений?

Современный уровень интенсивных межстрановых экономических связей свидетельствует о:

1) глубокой степени международного разделения труда в мировом хозяйстве;

2) возрастании масштабов и качественном изменении характера традиционной международной торговли готовой продукцией — из чисто коммерческой она превратилась во многом в средство непосредственного обслуживания национальных производственных процессов;

3) интенсификации миграции капитала;

4) быстром обмене научно-техническими знаниями, развитии сферы услуг;

5) заметном росте масштабов миграции рабочей силы. Международная миграция рабочей силы становится важнейшей частью интернационализации международной хозяйственной жизни;

6) ускорении и расширении процессов интеграции экономик стран и регионов. Достигнутая степень единства торговли, производства и кредитно-финансовой сферы промышленно развитых стран (ПРС) служит признаком формирования мирового хо-

---

[1] Журнал «Мировая экономика и международные отношения». 1993. № 12. С. 96.

[2] Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М.: Прогресс-Универс, 1994. С. 478.

зяйственного комплекса (МХК). Его участники несмотря на наличие государственных границ функционируют как составные части общей хозяйственной системы. Происходит интернационализация хозяйственной жизни. За понятием интернационализации хозяйственной жизни стоит эффективное функционирование многоуровневой мировой системы хозяйственных связей, объединяющей отдельные страны в глобальный мировой комплекс.

Интернационализация характеризует растущую взаимосвязь и взаимозависимость отдельных национальных экономических систем. В XX веке интернационализация обмена перерастает интернационализацию капитала и производства, получает заметный толчок в развитии под влиянием НТР (середина 50-х годов XX века). Происходит резкий рост международной специализации и кооперирования производства. Рамки внутренних рынков становятся все более тесными для крупномасштабного специализированного производства. Оно объективно выходит за пределы национальных границ.

Интернационализация производства под воздействием НТР создает такую ситуацию, когда практически ни одной стране уже невыгодно иметь «свое производство». Отдельные национальные экономики все более интегрируются в мировое хозяйство, стремятся найти и находят в нем свою нишу. Все более интернациональный характер приобретают движение рабочей силы, подготовка кадров, обмен специалистами.

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

Явление (феномен) глобализации можно рассматривать с двух сторон. На макроэкономическом уровне глобализация означает общее стремление стран и отдельных регионов к экономической активности вне своих границ. Признаки таких устремлений: либерализация, снятие торговых и инвестиционных барьеров, создание зон свободного предпринимательства и др.

На микроэкономическом уровне под глобализацией понимается расширение деятельности предприятия за пределы внутреннего рынка. В отличие от межнациональной или многонациональной ориентации предпринимательской деятельности глобализация означает единый подход к освоению мирового рынка или рынков т. н. «мировой триады» (Северная Америка, Западная Европа, Япония).

Какие факторы оказывают существенное, а иногда решающее значение на современные международные экономические отношения?

Несмотря на многие противоречия нынешней эпохи, ее основной чертой все больше становится не противоборство, а тенденция к сотрудничеству и взаимопониманию. Общее движение к единому, взаимосвязанному, взаимозависимому и в каждой своей части более развитому и социально-справедливому миру — вот основная тенденция мирового хозяйства. На основании этого можно говорить о процессах конвергенции моделей национальных экономик, экономических и социальных ценностей и отношений. Происходит нивелирование, сближение экономических уровней развития различных стран. Конечно, это не беспроблемный поступательный процесс, а противоречивое, сложное движение.

На это движение влияют:

1) переход от индустриального общества к постиндустриальному (информационному обществу);

2) технологические революции (см. схему 1 на с. 16);

3) обострение энергосырьевой и продовольственной проблемы;

4) экологическая проблема.

Особую значимость (опасность) представляет развитие экономического национализма, замешанного на расовом, религиозном фанатизме. То есть стремление к экономическому преимуществу не на основе свободной конкуренции, а на провозглашении превосходства одной расы над другой, одной социально-экономической системы над другой, одной религии над другой.

В целом можно констатировать, что современные международные экономические отношения характеризуются ускорением процессов их интенсификации, обогащением новыми чертами и характеристиками. Процессы развития МЭО 90-х годов еще больше свидетельствуют в пользу этого вывода.

Схема 1

Этапы развития научно-технической революции и типы общества, соответствующие этим этапам*

1945 г.	
Революция, связанная с автоматикой	Общество автоматизации
1974 г.	
Революция, связанная с кибернетикой	Общество кибернетики
2004 г.	
Революция, связанная с бионикой	Общество оптимизации
2025 г.	
Революция, связанная с психонетикой	Автономное общество
2033 г.	
Революция, связанная с метапсихонетикой	Естественное общество

*Составлено на основе «диаграммы десяти стадий развития общества».— См.: Кадзуме Татеиси. Вечный дух предпринимательства: Практическая философия бизнесмена / Пер. с англ. М.: Московский бизнес, 1990.

Конец XX — начало XXI века является периодом формирования новой системы мирового хозяйства со свойственной ей иерархией национальных экономик в международном разделении труда (МРТ), на международном рынке капиталов, ресурсов.

Интеграция России в мировое хозяйство, ее активное участие в МЭО, в МРТ только начинается. Несмотря на формальное расширение в начале 90-х годов участия в международных экономических отношениях, доля России в мировой экономике и степень ее вовлечения в международное разделение труда пока не только не возрастает, а сокращается. Так, например, удельный вес российской внешней торговли в международной торговле, резко снизившийся в начале 90-х годов, в середине 90-х годов составлял около 1% (в 1983 г. — 3,4%). Структура ее экспорта носит преимущественно сырьевой характер. На начальной стадии находятся процессы легального вывоза капитала, ор-

ганизации совместных предприятий, свободных экономических зон, международные интеграционные процессы. Только около одной четверти российской экономики «завязано» на внешние рынки.

Проблема интеграции России в мировое экономическое сообщество достаточно сложна. Предпосылками к ее решению могут стать:

— ускоренное прохождение Россией основных ступеней развития экономики рыночного типа, которые в свое время миновали экономически более развитые страны;

— восстановление нарушенных связей, экономическая интеграция в рамках группы стран СНГ и соответственно совместное вступление единым блоком в мировое хозяйство.

Одновременно с этими процессами должна осуществляться выработка механизма взаимодействия с промышленно развитыми и развивающимися странами, международными экономическими блоками и группировками. Очевидно, что все это потребует немало времени и усилий.

Для преодоления разрыва, отделяющего Россию от мировых лидеров, облегчения бремени и сокращения времени перехода к рыночной экономике, интеграции в мировое хозяйство необходимо:

1. Установление стабильного политического режима.

2. Развитие и совершенствование рыночного механизма хозяйствования, адекватного российским условиям.

3. Всемерное привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций путем создания благоприятного инвестиционного климата, адекватного требованиям открытой экономики с российской спецификой.

4. Проведение активной внешнеторговой политики, сочетающей экспортноориентированность производства с импортозамещением.

5. Стимулирование экономического развития по пути НТП.

По мнению многих специалистов, Россия обладает рядом специфических черт, преимуществ, позволяющих интегрироваться в мировое хозяйство, занять должное место в системе международных экономических отношений.

К этим чертам относят:

1. Развитую научно-техническую базу.

2. Высокую степень обеспеченности сырьем и энергоресурсами, их относительную дешевизну.

Принимая богатые природные ресурсы за несомненное благо, хотелось бы отметить точку зрения на это обстоятельство японского ученого Кэньити Омаэ, который убедительно доказывает, что природные богатства страны могут быть серьезнейшим тормозом ее экономического развития. Причем, дело даже не в самих богатствах, а в формируемой ими психологии, в тех опасных настроениях, которые порождают их наличие. Эти настроения сводятся к уверенности, что если есть природные ресурсы, то это автоматически гарантирует процветание.

Если действительно считать, что именно ресурсы являются главным источником национального благосостояния, то следует противодействовать всем иностранным компаниям, которые стремятся к этому источнику. В этом, по мнению японского исследователя, заключается «основа экономического национализма». Такой национализм, т. е. попытка «сидеть» на своих богатствах, не используя их в достаточной мере, отнюдь не приносит благосостояния в современном мире.

Принимая во внимание точку зрения японского ученого, не следует забывать и о необходимости осторожного, взвешенного привлечения иностранных компаний в сферу национальных интересов, разработки природных ресурсов. Нужна четко продуманная политика допуска иностранных инвестиций и их строжайший контроль.

3. Высокий кадровый потенциал. В особенности в сфере точных наук, инженерно-технической области. Подрастает и новое поколение предпринимателей, управленцев, других квалифицированных специалистов.

Записывая практически без оговорок в актив России вышеназванные факторы, следует однако помнить, что успех процесса интеграции в мировое хозяйство будут определять не столько сами факторы, сколько то, насколько эффективно они будут использоваться.

Осваивая мировой рынок, Россия должна осуществлять избирательную и поэтапную политику. Избирательность заключается в четком определении собственных приоритетов. В частности, в преобладании усилий по построению свободной рыночной экономики внутри страны над усилиями по внешней открытости. Необходима планомерная последовательность в раскрытии свое-

го народнохозяйственного комплекса внешнему миру. При этом внешняя открытость не должна быть самоцелью, а призвана служить созданию эффективного рыночного механизма внутри страны.

Вырабатывая стратегию интеграции в мировое хозяйство, следует учитывать зарубежный опыт. Япония в послевоенный период, например, выработала следующую политику: были выделены три важнейшие отрасли экономики — угольная, металлургическая, текстильная. Они считались определяющими в вопросах внутренней и внешней экономической политики. Очевидно, российская экономическая политика также должна основываться на системе приоритетов. Такими приоритетными отраслями российской экономики могут стать лесопромышленный, нефтегазовый комплекс, а также продукция высоких технологий (в т. ч. военных) и некоторые другие.

Переход в мировое рыночное хозяйство не будет легким. Промышленно развитым странам не нужен новый сильный конкурент. За свое место на международном рынке России придется активно побороться, одновременно отбивая тайные и явные попытки прибрать Россию к рукам со стороны промышленно развитых стран. В этой связи весьма актуальной для нашей страны на пути интеграции в мировое хозяйство становится проблема экономической безопасности.

Обеспечение экономической безопасности заключается в сведении к минимуму всего того ущерба, который может быть нанесен российской экономике в результате действия факторов мировой хозяйственной конъюнктуры, международной конкуренции, неэффективными действиями российских экономических субъектов на мировых рынках.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Международные экономические отношения / Под ред. Хасбулатова Р. И. М.: Новости, 1991. Т. I.

2. Пебро М. Международные экономические, валютно-финансовые отношения.— М.: Прогресс-Универс, 1994.

3. Нухович Э. С., Смитиенко Б. М., Эскиндаров М. А. Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков.— М.: Финансов. академия при правительстве РФ, 1995.

4. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. Фаминского И. П.— М.: Международные отношения, 1994.

1691

Глава 2

МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

1. Сущность международного разделения труда (МРТ). Теория сравнительных издержек производства.
2. Факторы, влияющие на развитие МРТ.
3. Современные особенности развития МРТ, международная специализация и кооперирование производства.
4. Современные западные теории развития МРТ.

Одной из базовых категорий, выражающих сущность, содержание международных экономических отношений, является *международное разделение труда.* Все страны мира так или иначе включены в МРТ, его углубление диктуется развитием производительных сил, которые испытывают огромное воздействие НТР.

Участие в международном разделении труда дает странам дополнительный экономический эффект, позволяя полнее и с наименьшими издержками удовлетворять свои потребности.

Что такое разделение труда? Разделение труда — это исторически определенная система общественного труда. Она складывается в результате качественной дифференциации деятельности в процессе развития общества.

Разделение труда существует в разных формах. В курсе международных экономических отношений изучается международное разделение труда [1].

Сущность международного разделения труда проявляется в диалектическом единстве разделения и объединения процесса производства.

Производственный процесс предполагает обособление и специализацию различных видов трудовой деятельности и их кооперацию, взаимодействие. Разделение труда выступает не только как процесс разрыва, но как способ объединения труда, в особенности в мировом масштабе.

Международное разделение труда является ступенью общественного территориального разделения труда между страна-

[1] МРТ имеет несколько форм своего выражения — внутриотраслевую, межотраслевую и народнохозяйственную форму разделения труда между отдельными экономиками разных стран.

ми. Оно опирается на специализацию производства отдельных стран.

Международное разделение труда играет возрастающую роль в реализации процессов расширенного воспроизводства в мировом хозяйстве:

1) обеспечивает взаимосвязь этих процессов;

2) формирует соответствующие международные отраслевые и регионально-отраслевые пропорции.

Теория международного разделения труда получила свое обоснование и развитие в работах классиков буржуазной политэкономии А. Смита и Д. Рикардо. Анализируя МРТ, А. Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) доказывал необходимость свободы торговли и предпринимательства, поскольку, по его мнению, различные ограничения свободы торговли препятствуют дальнейшему углублению разделения труда между отдельными регионами и целыми странами.

Уничтожение этих барьеров и расширение поля международного обмена должно вести к специализации национальных экономик и росту их взаимозависимости, к складыванию общемирового хозяйства. А. Смит выдвинул лозунг свободной торговли, ставший впоследствии таким популярным (laisser-faire).

Идеи А. Смита получили отклик и развитие в вышедших позднее работах английских экономистов Д. Рикардо, Р. Торренса и Джона Стюарта Милля.

Главным достижением классиков в научной теории международного разделения труда считается *теория сравнительных издержек производства*. Эта теория расценивается как «классическая» основа экономического учения о международной торговле.

В основу теории сравнительных издержек положена идея о существовании различий между странами в условиях производства. В соответствии с этим предполагается, что в любой стране при любых природных и климатических условиях в принципе существует возможность наладить производство любых товаров.

Например, можно выращивать виноград в Шотландии. Но его стоимость была бы весьма высока, а полученное из него вино малоупотребимое. Сопоставление затрат, связанных с производством тех или иных товаров, приводит к заключению, что вместо выпуска всех товаров, на которые предъявляется спрос, значи-

1691

тельно выгоднее сосредоточиться на производстве какого-либо одного, но требующего наименьших затрат. Специализация на этом товаре позволит посредством обмена приобрести все другие товары на внешнем рынке.

Теорией сравнительных издержек доказывается выгодность специализации не только в условиях абсолютного преимущества одной страны перед другой в производстве какого-либо определенного товара, *но даже в тех условиях, когда такое преимущество отсутствует.*

Когда с издержками *ниже* международного уровня не может быть произведен *ни один товар*, то по какому-то одному товару превышение этого среднего уровня будет *наименьшим. На производстве именно этого товара*, относительно более выгодном в сопоставлении с издержками на другие товары, *следует специализироваться.* Даже в этом случае специализация будет давать экономический эффект.

Предусматривается и обратная ситуация. В условиях преимущественного положения страны в производстве нескольких товаров, ей следует специализироваться в выпуске лишь одного, по которому это преимущество максимально.

Идеи классиков буржуазной политэкономии были развиты современными экономистами: Э. Хекшером, П. Самуэльсоном, Б. Олином, В. Леонтьевым и др. Они получили свое воплощение при формировании теории современной международной торговли, механизма МЭО.

Какие факторы оказывают влияние на развитие международного разделения труда

Прежде всего необходимость повышения производительности труда, достижение наивысшей эффективности производства, стремление к снижению издержек производства.

Главное в процессе развития международного разделения труда — это то, что каждый участник этого процесса ищет и находит экономический интерес, выгоду от своего участия в МРТ.

Реализация преимуществ международного разделения труда в процессе международного обмена любой страны при благоприятных условиях дает: *во-первых*, получение разницы между международной и внутренней ценой экспортируемых товаров и услуг; *во-вторых*, экономию внутренних затрат из-за отказа от

национального производства при использовании более дешевого импорта.

При рассмотрении мирового хозяйства как системы можно с полным основанием утверждать, что МРТ является тем объединяющим началом, которое создало эту систему мирового хозяйства.

Тенденции развития международного разделения труда позволяют российским экономистам утверждать, что в перспективе МРТ будет постепенно углубляться. А на его основе опережающими темпами будет расти международный обмен товарами и услугами (табл. 1).

Таблица 1

Коэффициенты темпов международного разделения труда*

	1971–1980 гг.	1981–1990 гг.	1991–2000 гг.
Мир в целом	1,08	1,21	1,08
Промышленно развитые страны	1,11	1,31	1,15
Развивающиеся страны	0,99	1,03	0,80

*Основы внешнеэкономических знаний / Под. ред. Фаминского И. П. М.: Международные отношения, 1994. С. 23.

Предполагается, что производство промышленно развитых стран во все большей степени будет ориентироваться на внешних потребителей, а внутренний спрос — на импорт. В развивающихся странах предполагается сравнительно быстрое, по преимуществу экстенсивное расширение внутреннего рынка.

В последние десятилетия в мире протекали грандиозные экономические, политические, социальные процессы. Они существенно повлияли на международное разделение труда.

Главным направлением развития международного разделения труда стало *расширение международной специализации и кооперирование производства.*

Международная кооперация (МК) и международная специализация (МС) являются формами международного разделения труда, а также выражают его сущность.

Специализация предприятий разных стран на изготовлении частичных продуктов связана с современной НТР. Усложнение технологической структуры производства привело к большому росту числа деталей и узлов, используемых в готовом изделии. Например, в легковом автомобиле насчитывается до 20 тыс. деталей и узлов, в прокатных станах — около 100 тыс., в электровозах — до 250 тыс.

Международная специализация производства (МСП) развивается по двум направлениям — производственному и территориальному. В свою очередь, производственное направление подразделяется на: а) межотраслевую; б) внутриотраслевую специализацию; в) специализацию отдельных предприятий.

Территориальная МСП включает специализацию: а) отдельных стран; б) группы стран; в) регионов на производстве определенных товаров и их частей для мирового рынка.

К числу основных видов международной специализации производства относятся: 1) предметная (производство продуктов); 2) подетальная (производство частей компонентов продуктов); 3) технологическая или стадийная специализация (т. е. осуществление отдельных технологических процессов, например, сборка, окраска, сварка, производство отливок, заготовок и т. п.).

Международная специализация производства — динамическая форма международного разделения труда. В 50–60-е годы ведущее место занимала специализация производства на уровне первичных отраслей (авто-, авиастроение, производство пластмасс, подшипников, радиоаппаратуры и т. д.). В 70–80-е годы лидирующие позиции занимает внутриотраслевая МСП и соответствующий обмен товарами-аналогами с различающимися потребительскими характеристиками (например, колесных тракторов на гусеничные машины, кожаной обуви на резиновую и т. п.).

Другая форма международного разделения труда — международное кооперирование производства (МКП). Ее объективной основой является растущий уровень развития производительных сил, а также процесс устойчивых производственных связей между обособившимися самостоятельными предприятиями независимо от того, происходит ли он внутри страны или на международной арене.

Все более полное и последовательное обособление из общего производства на предприятии отдельных стадий технологиче-

ского процесса, выпуска составных частей конечного продукта и передача его «частичным» предприятиям означают существенный прогресс в разделении труда в промышленности. Это способствует ускорению кооперационных процессов.

НТР внесла свою лепту в развитие производственного кооперирования, добавив в него такой важный элемент как науку.

Как определенная система отношений, производственная кооперация характеризуется сферой, областью деятельности и методом сотрудничества.

Международное кооперирование производства в его развитых формах охватывает различные сферы сотрудничества.

1. Производственно-технологическое сотрудничество. Оно включает: а) вопросы передачи лицензий и использование прав собственности; б) разработку и согласование проектно-конструкторской документации, технологических процессов, технического уровня и качества продукции, строительных и монтажных работ, модернизацию кооперирующихся предприятий; в) совершенствование управления производством, стандартизацию, унификацию, сертификацию, распределение производственных программ.

2. Торгово-экономические процессы, связанные с реализацией кооперированной продукции.

3. Послепродажное обслуживание техники.

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

1) осуществление совместных программ;

2) специализация в договорном порядке;

3) создание совместных предприятий.

Осуществление совместных программ, в свою очередь, реализуется в двух основных формах: *подрядном производственном кооперировании и совместном производстве.*

Подрядное производственное кооперирование предполагает выполнение определенной работы исполнителем по поручению заказчика. Подрядное соглашение между двумя сторонами обусловливается сроками, объемами, качеством исполнения и др.

Договорная специализация предполагает разграничение производственных программ между участниками производственного кооперирования. Договаривающиеся стороны стремятся устранить или уменьшить дублирование производства и прямую конкуренцию между собой на рынке.

Совместные предприятия — это так называемая интегрированная кооперация, получившая широкое распространение во всем мире. При такой организационной форме объединяется капитал нескольких участников для реализации отдельных, взаимно согласованных целей.

Стихийное, неурегулированное международное разделение труда все более заменяется планируемым, регулируемым процессом. Теория и практика МРТ в 80-е годы получает все большую направленность на модернизацию МРТ, особенно между развитыми и развивающимися странами.

В 90-е годы бывшие социалистические страны подключаются к этому взаимодействию разноуровневых структур. (Разноуровневость структур отличается степенью вовлеченности в международное разделение труда и мировое хозяйство.)

Современные западные теории модернизации международного разделения труда

Западные исследования в области модернизации МРТ условно можно разделить на две основные группы:

1) различные варианты концепции «взаимозависимости»;

2) конкретные рекомендации, планы перестройки существующей модели МРТ.

Идеи концепции взаимозависимости с середины 70-х годов относятся к числу наиболее распространенных. Они стали основой для теории «нового международного разделения труда». Эти идеи провозглашены официальными доктринами ряда промышленно развитых стран и международных организаций.

Один из представителей концепции «взаимозависимости» — голландский экономист К. Нувенхузе — в обосновании своих идей прежде всего обращается к экологическим факторам, общим для всех стран. К ним он относит: 1) неустойчивость окружающей среды; 2) ограниченность и исчерпаемость природных ресурсов Земли. Поскольку, по его мнению, существует зависимость развитых стран от развивающихся в сырье, а развивающихся стран от промышленно развитых стран в технике, технологии и др., то соответственно, как указывает Нувенхузе, существует их взаимная зависимость друг от друга и «взаимное давление». Исходя из этого, по мнению голландского экономиста, и следует строить международное разделение труда. Данная те-

ория подвергалась справедливой критике как в России, так и за рубежом.

Другой западный экономист — Р. Купер (Гарвардский университет) — также обращается к проблеме взаимозависимости, рассматривая ее в разных аспектах. По его мнению, существуют четыре вида взаимозависимости: 1) структурная, когда страны настолько взаимосвязаны, открыты друг другу, что изменения в экономике одной страны непременно сказываются на другой; 2) взаимозависимость целей в области экономической политики; 3) взаимозависимость внешних факторов экономического развития; 4) политическая взаимозависимость. При определенных оговорках эта теория достаточно позитивно и четко подмечает тенденции усиления взаимозависимости стран в системе мирового хозяйства.

Концепции взаимозависимости носят довольно общий характер. Они являются отправной точкой для другой группы экономических теорий — теорий «модернизации» существующего международного разделения труда.

Основная идея модернизации международного разделения труда заключается в том, что развивающимся странам нужно отказаться от политики протекционизма и широко привлекать иностранный капитал в экономику.

Многие развивающиеся страны так и поступили, провозгласив проведение политики «открытых дверей», «открытости экономики», учреждая многочисленные совместные предприятия, организуя зоны свободного предпринимательства и др. В наибольшей степени в этом отношении преуспели так называемые «новые индустриальные страны» Восточной Азии и Латинской Америки. Вместе с тем, они не отказались полностью и от идей протекционизма, используя их при необходимости.

В ответ на призывы западных экономистов и политиков ослабить протекционизм «Юга», т. е. развивающихся стран, «южане» требуют того же, а также разного рода преференций от развитого «Севера».

В чем же практическая суть идей «нового» и «модернизированного» международного разделения труда с точки зрения экономистов из промышленно-развитых стран? Основной смысл заключается в установлении новой отраслевой направленности развивающихся стран. Им предлагается ориентироваться на производство трудоемких, материалоемких, стандартизирован-

ных изделий на экспорт для удовлетворения в первую очередь нужд промышленно развитых стран.

Промышленно развитые страны должны сосредоточить свои интересы на тех отраслях экономики, где велика доля высококвалифицированной рабочей силы и особенно интенсивно протекает НТП.

Эта теория последовательно реализуется на практике. Так, в общем объеме прямых инвестиций иностранного капитала в развивающихся странах растет доля капитала, направляемого в отрасли обрабатывающей промышленности. Происходит процесс перемещения части «грязных» производств в развивающиеся страны.

Отраслевая специализация осуществляется по трехступенчатой схеме:

1) «новые индустриальные страны» в основном выпускают товары, требующие сравнительно квалифицированного труда и современных технологий;

2) менее развитые из числа развивающихся государств делают акцент на производстве трудоемких изделий, поставке сырья на мировой рынок (наиболее слаборазвитые страны вообще не попадают в эту схему);

3) промышленно развитые страны концентрируют усилия на капиталоемкой, высокотехнологичной продукции.

Анализ современных концепций международного разделения труда, предлагаемых планов по его модернизации, а также реализация этих концепций на практике показывают, что на данном уровне развития мировых производственных сил сложился новый тип международной специализации и кооперирования между промышленно развитыми и развивающимися странами, усиливается интеграция развивающихся стран в мировое хозяйство.

Что касается расширения участия России в международном разделении труда, то в ближайшие годы оно должно осуществляться по цути эффективного использования главных составляющих богатства России — земли, природных ископаемых, сырья, основных фондов, готовой продукции. Не следует сбрасывать со счетов и сравнительно высокий научно-технический потенциал страны (в ряде отраслей). Рациональное использование сравнительных преимуществ России должно способствовать ее возрождению и ускоренному экономическому развитию.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Овчинников К. П. Международное разделение труда: тенденции и противоречия.— М.: Экономика, 1987.

2. Семенов К. А. Принципы развития международного разделения труда.— М.: Гуманитарное знание, 1996.

3. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей.— М.: Прогресс-Универс, 1992.

4. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. Фаминского И. П.— М.: Международные отношения, 1994.

Глава 3

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

1. Международная торговля в системе международных экономических отношений. Концепции международной торговли.

2. Особенности динамики и изменений территориально-товарной структуры международной торговли.

3. Противоречия современной международной торговли. Роль международной организации — Генеральной ассоциации по тарифам и торговле (Всемирной торговой организации).

4. Место и роль России в международной торговле.

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. На долю торговли приходится около 80 процентов всего объема международных экономических отношений.

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. По определению Дж. Сакса, «экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы» [1].

Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость.

Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием НТР, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных хо-

[1] Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия. М.: Экономика, 1994. С. 244.

зяйств. Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям внешнеторгового оборота, на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производства.

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

Многообразная внешнеторговая деятельность подразделяется по товарной специализации на торговлю готовой продукцией, торговлю машинами и оборудованием, торговлю сырьем и торговлю услугами.

Международной торговлей называется оплачиваемый совокупный товарооборот между всеми странами мира. Однако понятие «международная торговля» употребляется и в более узком значении: например, совокупный товарооборот промышленно развитых стран, совокупный товарооборот развивающихся стран, совокупный товарооборот стран какого-либо континента, региона, например, стран Восточной Европы и т. п.

Перед дилеммой выбора внешнеторговой национальной политики рано или поздно стоят все государства. На протяжении двух столетий на эту тему ведутся жаркие дискуссии.

Выбор политики фритредерства (свободной торговли) или протекционизма во внешней торговле в их бескомпромиссном варианте был характерен для прошлых столетий. В наше время эти два направления взаимосвязаны и переплетаются. Но во все большей степени в этом противоречивом единстве проявляется ведущая роль принципа свободной торговли.

Впервые политика фритредерства была определена *А. Смитом* при обосновании им «теории сравнительных преимуществ», о чем говорилось выше в разделе о международном разделении труда. А. Смит доказывал, что «обмен благоприятен для каждой страны; каждая страна находит в нем абсолютное преимущество». Анализ А. Смита явился исходной точкой классической теории, которая служит основой для всех видов политики свободной торговли.

Однако, продолжая эти рассуждения до конца, можно прийти к выводу: если страна может найти за границей все, что нужно, за меньшую цену и без ограничений, то в ее интересах приобретать за границей ВСЕ. А сама она будет что-нибудь производить для продажи? Ничто этого не гарантирует. Но тогда как она будет рассчитываться за свои покупки? Следовательно, теория абсолютного преимущества заводит в тупик.

Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогообложения» (1817 г.) выводит классическую теорию из тупика. Он показывает, в каких пределах возможен и желателен обмен между двумя странами, выделяя критерии международной специализации. В интересах каждой страны специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество или наименьшую слабость и для которого относительная выгода является наибольшей. Его рассуждения нашли свое выражение в т. н. принципе или теории сравнительных преимуществ.

Д. Рикардо показал, что международный обмен возможен и желателен в интересах всех стран. Он определил ту ценовую зону, внутри которой обмен выгоден для каждого.

Джон Стюарт Милль в своей работе «Основания политической экономии» (1848 г.) показал, по какой цене осуществляется обмен. Согласно Миллю, цена обмена устанавливается по закону спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта. Этот закон международной стоимости или «теория международной стоимости» — важная заслуга Милля. Теория международной стоимости показывает, что существует цена, которая оптимизирует обмен товаров между странами. Эта рыночная цена зависит от спроса и предложения.

Новое слово в развитии теории классиков буржуазной политэкономии было сказано *Готфридом Хаберлером*, который конкретизировал ее с точки зрения всех факторов производства, а не только труда.

Основы современных представлений о том, чем определяются направления и структура международных торговых потоков, заложили шведские ученые экономисты *Эли Хекшер* и *Бертиль Олин*. Их объяснение сравнительных преимуществ, которыми располагает та или иная страна в отношении определенных продуктов, находится на уровне обеспеченности факторами производства. Э. Хекшер и Б. Олин выдвинули теорему «выравнива-

ния цен на факторы производства». Ее суть в том, что национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторами производства — трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах.

В 1948 г. американские экономисты *П. Самуэльсон* и *В. Столпер* усовершенствовали доказательство теоремы Хекшера–Олина, представив свою теорему: в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами.

В концепциях торговли, основанных на модели Д. Рикардо с дополнениями Э. Хекшера, Б. Олина и П. Самуэльсона торговля рассматривается не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, с помощью которого можно сократить разрыв в уровне развития между странами.

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

В последующие годы открытие В. Леонтьева получило широкий резонанс. Многие экономисты из разных стран дискутировали на эту тему, разъясняя «парадокс Леонтьева». В итоге *теория сравнительных преимуществ получила дальнейшее развитие. Она стала включать понятие технического прогресса и неравномерности его распределения, внефирменной экономики средств, разницы между странами в зарплате и др.*

В западных исследованиях проблем международной торговли *широкое распространение получила также теория внешнеторгового мультипликатора.* В соответствии с этой теори-

ей: эффект, оказываемый внешней торговлей (в частности, экспортом) на динамику роста национального дохода, на размер занятости, потребление и инвестиционную активность, характеризуется для каждой страны вполне определенными количественными зависимостями и может быть вычислен и выражен в виде определенного коэффициента — мультипликатора (множителя). Первоначально экспортные заказы непосредственно увеличат выпуск продукции, следовательно, и заработную плату в отраслях, выполняющих этот заказ. А затем придут в движение вторичные потребительские расходы.

Со второй половины XX века, когда международный обмен приобретает «взрывной характер», мировая торговля развивается высокими темпами. В период 1950–1994 гг. мировой торговый оборот вырос в 14 раз. По оценке западных специалистов, период между 1950 и 1970 годами можно охарактеризовать как «золотой век» в развитии международной торговли. Именно в этот период был достигнут ежегодный 7%-ный рост мирового экспорта. Однако уже в 70-е годы он снизился до 5%, еще больше сократившись в 80-е годы. В конце 80-х мировой экспорт продемонстрировал заметное оживление (до 8,5% в 1988 г.). После явного спада в начале 90-х, в середине 90-х годов он вновь демонстрирует высокие устойчивые темпы.

На стабильный, устойчивый рост международной торговли оказали влияние ряд факторов:

1) развитие международного разделения труда и интернационализация производства;

2) НТР, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряющая реконструирование старых;

3) активная деятельность транснациональных корпораций на мировом рынке;

4) регулирование (либерализация) международной торговли посредством мероприятий Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ);

5) либерализация международной торговли, переход многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин — образование свободных экономических зон;

6) развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли;

7) получение политической независимости бывших колониальных стран. Выделение из их числа «новых индустриальных стран» с моделью экономики, ориентированной на внешний рынок.

Со второй половины XX века заметно проявилась неравномерность динамики внешней торговли. Это повлияло на соотношение сил между странами на мировом рынке. Доминирующее положение США было поколеблено. Так, если в 1950 г. на долю этой страны приходилась 1/3 всего мирового экспорта, то в 1990 г. — только 1/8. В свою очередь, экспорт Германии приблизился к американскому, а в отдельные годы даже превосходил его. Помимо Германии заметными темпами рос экспорт и других западноевропейских стран. В 90-е годы Западная Европа — главный центр международной торговли. Ее экспорт почти в 4 раза превышает экспорт США.

В 80-е годы значительный рывок в сфере международной торговли сделала Япония. В 1983 г. она впервые вышла на первое место в мире по экспорту машин и оборудования. Япония значительно опережает все страны по вывозу легковых и грузовых автомобилей, бытовой электроники и др. Одна треть японского экспорта приходится на США. Дефицит США в торговле с Японией в 90-е годы находится на уровне 50–60 млрд. долларов в год.

Уменьшение доминирующей роли США в международной торговле в известной степени был связан со снижением конкурентоспособности американского производства.

К концу 80-х годов Япония стала выбиваться в лидеры по факторам конкурентоспособности. В тот же период к ней присоединились «новые индустриальные страны» Азии — Сингапур, Гонконг, Тайвань. Однако к середине 90-х годов США вновь выходят на лидирующие позиции в мире по конкурентоспособности. За ними вплотную идут Сингапур, Гонконг, а также Япония, которая ранее на протяжении шести лет занимала первое место. На 17-м месте Франция. На 34-м — Китай, Турция — на 40-м. В самом конце списка — Греция, Мексика, Польша, Венгрия и Венесуэла. И, наконец, Россия — последняя, на 48-м месте.

В основе такой мировой классификации лежат 378 различных критериев. Прежде всего — это доход на душу населения, уровень инфляции, внешнеторговый баланс. Принимаются во вни-

мание природные ископаемые, инфраструктура, средства коммуникации и ряд других факторов. Кроме объективных факторов классификация учитывает результаты опроса 21 тыс. руководителей крупнейших предприятий в мире.

Конкурентоспособность в представленном анализе [1] определяется как способность конкретного государства создавать пропорционально больше богатств, чем его соперники на мировых рынках. По прогнозам специалистов, в первые годы XXI столетия наиболее конкурентоспособными будут США и азиатские государства. В 2030 г. в числе наиболее конкурентоспособных государств предполагается увидеть три государства — США, Японию и Китай. Далее в этом долгосрочном прогнозе идут Германия, Сингапур, Южная Корея, Индия, Тайвань, Малайзия и Швейцария.

Пока развивающиеся страны в основном остаются поставщиками сырья, продовольствия и сравнительно простых изделий готовой продукции на мировой рынок. Относительное снижение спроса на сырье и продовольствие на мировом рынке к началу 90-х годов означало уменьшение возможностей развивающихся стран для расширения экспорта. К тому же, промышленноразвитые страны увеличили свою долю в мировом экспорте продовольствия и сырья (за исключением нефти). Доля развивающихся стран в мировом экспорте этих товаров (без нефти) сократилась с 40% (1960 г.) до 28% (в начале 90-х годов).

Стремление развивающихся стран диверсифицировать свой экспорт за счет товаров промышленной группы зачастую встречает в той или иной форме противодействие промышленно развитых стран. Вместе с тем, отдельные развивающиеся страны, прежде всего «новые индустриальные страны», сумели добиться существенных сдвигов в реструктуризации своего экспорта, повышения в нем доли готовой продукции, промышленных изделий, в т. ч. машин и оборудования. Так, доля промышленного экспорта развивающихся стран в его общем мировом объеме в начале 90-х годов составила 16,3%. В целом экспорт развивающихся стран (за исключением «новых индустриальных стран») растет неравномерно, как по группам стран, так и по отраслям.

В отличие от большинства развивающихся стран, «новые ин-

[1] См.: Доклад о конкурентоспособности в мире. Составлен Всемирным экономическим форумом (Женева) и Международным институтом по развитию менеджмента (Лозанна).

дустриальные страны», в особенности четыре «малых дракона» Азии (Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур), демонстрируют быстрый рост экспорта. Их доля в мировом экспорте в середине 90-х годов составляла 10,5%. Набирающая экономические обороты в последнее десятилетие КНР достигла 2,9% (было менее 1%). США в мировом экспорте занимают 12,3%; Западная Европа — 43%; Япония —9,5% (см. табл. 2).

Таблица 2

Крупнейшие государства-экспортеры в 1994 г.*

Страны	Экспорт, млрд. долл.	Доля в мировой торговле, %
США	512	12,3
Германия	421	10,1
Япония	397	9,5
Франция	236	5,7
Великобритания	205	4,9
Италия	189	4,5
Канада	165	4,0
Гонконг	152	3,7
Голландия	148	3,6
Бельгия/Люксембург	131	3,1
Китай	121	2,9
Сингапур	96	2,3
Южная Корея	96	2,3
Тайвань	93	2,2
Испания	73	1,7

* Источник: Всемирная торговая организация, Женева.

Последняя четверть XX века свидетельствует о возрастании роли Азиатско-Тихоокеанского региона в системе международных экономических отношений, в том числе в области международного товарообмена. По оценке Всемирного банка, к 2000 году более 40% всего объема мировой торговли будет сосредоточено в бассейне Тихого океана.

Характеризуя основные тенденции в географической направленности международной торговли, следует подчеркнуть тот

факт, что развитие и углубление международного разделения труда между промышленно развитыми странами ведет к увеличению их взаимной торговли и уменьшению доли развивающихся стран. Основные товаропотоки протекают в рамках «большой триады»: США — Западная Европа — Япония. Ежегодный товарооборот между США и ЕС составляет около 1,7 млрд. долларов. В 1994 г. 17,6% экспорта ЕС направлялось в США и 17,3% импорта поступало из США.

Поскольку в экспорте промышленно развитых стран преобладает сложная техника, развивающиеся страны представляют для них сравнительно меньший интерес как рынки сбыта такой продукции. Сложная техника часто бывает не нужна развивающимся странам, поскольку не вписывается в сложившийся производственный цикл. Иногда же она просто им не по карману.

Заметной тенденцией современной международной торговли является увеличение объемов торговли между развивающимися странами. В особенности заметна экспортная экспансия «новых индустриальных стран».

Структура мировой торговли

Наиболее динамичным и интенсивно развивающимся сектором мировой торговли является торговля продукцией обрабатывающей промышленности, в особенности наукоемкими товарами. Так, экспорт наукоемкой продукции составляет более 500 млрд. долл. в год, а доля высокотехнологичной продукции приближается к 40% в экспорте промышленно развитых стран.

Значительно возросла роль торговли машинами и оборудованием. Важная тенденция — расширение торговли этой группой товаров между промышленно развитыми странами. В связи с ростом такой торговли, резко вырос обмен услугами: научно-техническими, производственными, коммерческими, финансово-кредитного характера. Активная торговля машинами и оборудованием породила ряд новых услуг, таких как инжиниринг, лизинг, консалтинг, информационно-вычислительные услуги.

За период с 1980 по 1992 г. экспорт машин и оборудования из промышленно развитых стран вырос в три раза. Наиболее быстрыми темпами растет экспорт электротехнического и элек-

тронного оборудования, на долю которого приходится более 25% всего экспорта машинотехнической продукции.

Одной из быстроразвивающихся сфер международной торговли является торговля химической продукцией. Следует отметить тенденцию в увеличении потребления сырья и энергоресурсов. Однако темпы роста торговли сырьем заметно отстают от общих темпов роста мировой торговли. Такое отставание обусловливается выработкой заменителей сырья, более экономичным его использованием, углублением его переработки.

В мировой торговле продовольствием отмечается относительное уменьшение спроса на него. В определенной степени это связано с расширением производства продовольствия в промышленно развитых странах.

Рассматривая структуру мировой торговли в первой половине XX века (до 2-й мировой войны) и в последующие годы, мы видим существенные изменения. Если в первой половине столетия 2/3 мирового товарооборота приходилось на продовольствие, сырье и топливо, то к концу века на них приходится 1/4 товарооборота. Доля торговли продукцией обрабатывающей промышленности выросла с 1/3 до 3/4. И наконец, более 1/3 всей мировой торговли в середине 90-х годов — это торговля машинами и оборудованием.

Темпы роста международной торговли в 90-е годы

Согласно данным международных организаций (ООН, МВФ), в период с 1981 по 1992 г. международная торговля росла ежегодно в среднем по 5,2%. Однако начиная с 1990 г. ее рост был весьма неравномерным, с тенденцией к замедлению. Так, если в 1989 г. он составил 8,2%, то в 1993 г. снизился до 4%. Основной причиной спада явился экономический кризис в промышленно развитых странах. В то же время темпы роста внешней торговли азиатских «новых индустриальных стран» превышали 10-процентный рубеж.

В 1994 г. объем международной торговли вырос на 9,5%, что, по мнению экспертов ВТО, свидетельствует о преодолении тенденции спада в начале 90-х годов. Очередной рост объема международной торговли в 1995 г. подтвердил правильность этого вывода (см. табл. 3).

Таблица 3*

Объем международной торговли в 1980–90-е годы

	1987–1991 гг.**	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.***
Объем международной торговли, млрд. долл.	—	3650	3600	4050	4700	5020
Прирост объема международной торговли, %	11	6	–1	12	16	7
Изменение уровня цен в международной торговле, %	5	1	–5	2	6	0
Прирост объема международной торговли****, %	6	5	4,0	9,5	8	7
Прирост импорта в промышленно развитых странах, %	6	4	2	10	8	6
Прирост импорта в нефтеэкспортирующих странах,%	5	13	–2	–1	0	3
Прирост импорта в прочих развивающихся странах, %	11	13	14	11	11	10

* Источник: Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ) 8. II. 1994. № 14. С. 4.

** В среднем за год.

*** Прогноз.

**** С корректировкой на рост цен и изменение курсов валют.

Быстрый рост мировой торговли в середине 90-х годов связан в основном с резким ростом импорта США, Италии, Канады, Испании, а также улучшением хозяйственной конъюнктуры в промышленно развитых странах (кроме Японии) на Дальнем Востоке и в Латинской Америке.

Если ликвидация торговых барьеров успешно продолжится, то емкость рынка товаров будет расти в среднем на 6% ежегод-

1691

но в течение десяти ближайших лет (с 1996 г.). Это — самый высокий показатель, начиная с 60-х годов. Торговля же в сфере услуг будет увеличиваться еще более высокими темпами, чему немало способствуют успехи информатики и связи.

Рассматривая роль отдельных стран в развитии мировой торговли, следует отметить, что самым крупным экспортером и импортером в 1994 г. оказались США. Внешнеторговый оборот страны превысил 1,2 трлн. долл., что составляет 28% общего объема мировой торговли. Вслед за США идут Германия и Япония (соответственно 802 млрд. долл. — 18,8% и 672 млрд. долл. — 15,8%). В первую десятку крупнейших торговых держав мира вошли Франция, Великобритания, Италия, Канада, Голландия, Гонконг, Бельгия (вместе с Люксембургом). Россия, по данным Всемирной торговой организации (ВТО), занимает 20-е место по экспорту и 25-е место по импорту. В 1995 г. Россия вышла на 16-е место по общему объему внешней торговли. Наиболее динамично развивается экспорт Китая, о чем свидетельствуют показатели конца 80-х — начала 90-х годов, а также экспорт Сингапура, Чили и Финляндии. Центральная и Восточная Европа, как регион в целом, в 1994 г. заняла 2-е место после Азии по темпам роста экспорта.

Противоречия современной международной торговли

Анализируя процессы, протекающие в мировой торговле, следует подчеркнуть, что либерализация является ее основной тенденцией. Произошло значительное снижение уровня таможенных пошлин, отменены многие ограничения, квоты и т. п. Однако существует целый ряд проблем. Одна из основных — нарастание протекционистских тенденций на уровне экономических группировок, торгово-экономических блоков стран, во многом противостоящих друг другу.

Первым шагом к образованию торгово-экономических блоков становится создание зон свободной торговли. Согласно оценке мирового банка, на рубеже 90-х годов в рамках таких зон осуществлялось около 42% мировой торговли. Среди наиболее известных зон — Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Европейский союз (ЕС), Северо-американская зона свободной торговли (НАФТА), Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) и др.

Составы девяти крупнейших международных региональных торговых блоков представлены ниже:

1. **Европейский союз (ЕС)** — Австрия, Германия, Великобритания, Италия, Ирландия, Франция, Испания, Португалия, Финляндия, Швеция, Дания, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Греция.

2. **Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)** — США, Канада, Мексика.

3. **Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)** — Исландия, Норвегия, Швейцария, Лихтенштейн.

4. **Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС)** — Австралия, Бруней, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Индонезия, Филиппины, Тайвань, Гонконг, Япония, Южная Корея, Китай, Канада, США, Мексика, Чили.

5. **«Меркосур»** — Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай.

6. **Южноафриканский комитет развития (САДК)** — Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Маврикий, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Зимбабве.

7. **Западноафриканский экономический и валютный союз (ЮЭМОА)** — Кот-д'Ивуар, Буркина-Фасо, Нигерия, Того, Сенегал, Бенин, Мали.

8. **Южноазиатская ассоциация регионального сотрудничества (СААРК)** — Индия, Пакистан, Шри Ланка, Бангладеш, Мальдивы, Бутан, Непал.

9. **Андский пакт** — Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия.

К формированию подобных блоков приводят объективные процессы политического, экономического, исторического характера. Активизация таких процессов, с одной стороны, способствует развитию международной торговли (в рамках зон, блоков, регионов), а с другой — создает для нее ряд препятствий, свойственных любому закрытому формированию. На пути к единой, глобальной системе мирового рынка лежит еще много препятствий и противоречий, которые будут возникать в ходе взаимодействия торгово-экономических группировок друг с другом.

Образование зон свободной торговли не вносит принципиальных изменений в мировое хозяйство. Группировка стран в экономические блоки не означает безусловного прогресса в реализации

идей свободной торговли или капитуляции перед протекционистскими принципами. Дилемма «свободная торговля» или протекционизм не перестает существовать. Она переносится на иной уровень внешнеторговых отношений, на котором определяется решение о выборе экономической политики группы государств в отношении третьих стран [1]. Характерно, что даже в рамках отдельных торгово-экономических группировок возникают противоречия между отдельными странами, перерастающие в т. н. «торговые войны» (тресковые, виноградные, масляные «войны» между странами—членами ЕС).

Страны-участницы торгово-экономических блоков, понимая сложность и противоречивость современной ситуации на мировом рынке стремятся искать пути для позитивного решения имеющихся проблем и противоречий.

Генеральный директор Всемирной торговой организации (ВТО) Р. Руджеро призвал правительства стран-участниц ВТО содействовать в развитии многосторонней торговой системы. Это, по его мнению, не менее важно, чем налаживание региональных систем. Предполагается, что создание глобальной зоны свободной торговли может быть достигнуто к 2020 году.

Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Одна из основных организаций такого рода — Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 г. 31 декабря 1995 г. ГАТТ прекратила свое существование, модифицировавшись во Всемирную торговую организацию (ВТО).

ГАТТ — многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. ГАТТ являлась одной из крупнейших международных экономических организаций, сфера деятельности которой охватывала 94% объема мировой торговли.

Правовой механизм ГАТТ основывался на ряде принципов и норм:

— недискриминация в торговле, обеспечиваемая взаимным

[1] Так, например, Европейский союз представляет собой таможенный союз, поэтому единая торговая политика здесь реальная необходимость. В зоне свободной торговли типа ЕАСТ торговая политика остается делом каждой страны.

предоставлением, с одной стороны, режима наибольшего благоприятствования в отношении экспортных, импортных и транзитных операций, связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а с другой — национального режима, уравнивающего в правах товары импортного и отечественного производства применительно к внутренним налогам и сборам, а также правилам, регулирующим внутреннюю торговлю;

— режим наибольшего благоприятствования, означающий предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех тех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется (или будет пользоваться) у них любое третье государство. Этот принцип может распространяться на ввоз и вывоз товаров, таможенные пошлины, промышленность, мореплавание, правовое положение юридических и физических лиц;

— использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, устранение импортных квот и других нетарифных ограничений;

— прогрессивное снижение таможенных тарифов путем проведения многосторонних переговоров;

— предоставление преференциального режима в торговле с развивающимися странами;

— разрешение возникающих торговых споров путем переговоров;

— взаимность в предоставлении торгово-политических уступок.

Деятельность ГАТТ осуществлялась посредством многосторонних переговоров, которые объединялись в раунды. С начала работы ГАТТ было проведено 8 раундов, результаты которых привели к десятикратному сокращению средней таможенной пошлины. После 2-й мировой войны она составляла 40%, в середине 90-х годов — около 4%.

К началу 1996 г. в ГАТТ состояло около 130 стран. Как отмечалось выше, с января 1996 г. ГАТТ заменила Всемирная торговая организация (ВТО). Ее членами-основателями стала 81 страна. Соглашению о создании ВТО предшествовал 7-летний период переговоров в рамках «уругвайского раунда». По мнению Р. Руджеро, генерального директора Всемирной торговой организации (ВТО), уругвайский раунд приведет к росту объемов торговли «почти такому же, как в золотом веке» (т. е. в 50–70-е годы).

Всемирная торговая организация помимо принципов ГАТТ включает в себя Соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности (ТРИПС). Новая организация будет также регулировать международный обмен услугами и интеллектуальной собственностью и контролировать защиту инвестиций. По оценкам, ее компетенция распространяется на товарооборот в 5 трлн. долл. Деятельность Всемирной торговой организации должна принести мировой экономике около 250 млрд. долл. дополнительного дохода ежегодно.

К концу 90-х годов средневзвешенная ставка таможенных тарифов развитых стран должна снизиться примерно до 3%. У России в середине 90-х годов она составляла около 15%.

Во время действия соглашения ГАТТ государства, снижая таможенные пошлины, компенсировали их т. н. нетарифными барьерами. К ним можно отнести дотации национальному производству, введение различных стандартов и норм, сертификацию товаров. На Уругвайском раунде ГАТТ были подняты вопросы об охране интеллектуальной собственности, санитарном и фитосанитарном контроле, которые также могут стать преградой на пути свободной торговли. Все эти вопросы предстоит теперь решать Всемирной торговой организации.

Россия и Всемирная торговая организация. Россия, имея статус наблюдателя ГАТТ/ВТО, стремится стать полноправным членом этой организации. Не являясь членом Всемирной торговой организации, страна ежегодно из-за ограничений по допуску российских товаров на мировые рынки теряет 1,5 млрд. долл.

Для России существенно важно, что расширяется сфера деятельности новой организации. Помимо традиционной торговли товарами она будет охватывать и сферу услуг, т. е. банковские, страховые, транспортные и другие операции, а также вопросы защиты торговых аспектов интеллектуальной собственности и инвестиций. Процесс присоединения к Всемирной торговой организации займет, видимо, длительное время. Как показывает практика, процесс присоединения к ГАТТ/ВТО для разных стран занимал от нескольких месяцев до нескольких лет.

Место и роль России в мировой торговле

Удельный вес СССР в мировой торговле достиг максимального уровня (3,4%) в 1983 г., а затем постепенно снижался, со-

ставив 1,8% в 1990 г. (примерно 61 млрд. долл.). Около четверти его экспорта, по оценке экспертов Международного банка по реконструкции и развитию (МБРР), приходилось на промышленные товары. Основную часть валюты страна получала от вывоза нефти, газа, чугуна, стали, золота и оружия. СССР являлся крупным покупателем некоторых видов сырьевых товаров, особенно зерна. В 1990 г. (по данным МБРР) на его долю приходилось 15% мирового импорта зерна.

В середине 90-х годов доля России в мировой торговле составляла менее 1%. Как заметил один западный экономист, «если Россия исчезнет с мирового рынка, никто не заметит». Конечно, это явное преувеличение, выдача желаемого за действительное. Вместе с тем, это определенное отражение положения России в мировой торговле.

Резкое снижение в начале 90-х годов объемов внешней торговли России закончилось. Последние 3 года характеризуются устойчивыми темпами роста внешнеторгового оборота. В 1995 г. он составил (без учета неорганизованной торговли) 123,7 млрд. долл., что на 18,8% больше уровня 1994 г. Экспорт России вырос до 77,3 млрд. долл. (на 18%), при этом в дальнее зарубежье он составил 64,3 млрд. долл.(+25%), в ближнее — 13 млрд. долл. (уменьшился на 7,7%). Положительное сальдо торгового баланса достигло почти 31 млрд. долл. Во внешнеторговом обороте России на страны дальнего зарубежья приходилось 79%, на страны СНГ — 21%. Россия заняла 16-е место в мире по объему внешней торговли.

В товарной структуре экспорта России сохраняется сырьевая направленность с преобладанием в ней энергоносителей. Доля сырьевых отраслей в экспорте страны составляет около 90%. Хотя окупаемость вложенного рубля в них достигает 10–12 лет, тогда как в машиностроении 3–5, в электронике — 2–3, сфере обращения — 1–1,5 года.

Некоторые российские экономисты не видят большой беды в сырьевой экспортной ориентации страны. Если подобная экспортная специализация выгодна, считают они, значит ее следует поддерживать, одновременно добиваясь повышения глубины и качества переработки первичных ресурсов. Проблема как раз в другом, а именно — в сокращении в последние годы (1992–1995 гг.) доли нефти и газа в экспорте России и в увеличении доли экспорта продукции экологически вредных про-

изводств, в частности, продукции металлургической, целлюлозно-бумажной, химической отраслей. Наращивая производство и экспорт продукции такого рода, Россия берет на себя значительные экологические риски, втягивается в неблагоприятное для себя в перспективе международное разделение труда.

В свою очередь, экспорт машин и оборудования в последние годы сокращался. В 1995 г. он составил 4,6 млрд. долл. Его доля снизилась до 6% в общем объеме российского экспорта. Еще в 1993 г. он составлял 7%. Особую озабоченность вызывает сокращение торговли со странами СНГ. Объем российского импорта в 1995 г. вырос более чем на 20,0%, составив 46,4 млрд. долл., в т. ч. из дальнего зарубежья 33,3 млрд. долл., из ближнего — 13,1 млрд. долл. Структура импорта формируется под влиянием платежеспособного спроса, а также падения производства внутри страны. В частности, эти факторы обусловливают значительный объем импорта продовольствия (в 1995 г. — 30%). Увеличение импорта машин и оборудования (на 13,7%) свидетельствует о наметившихся положительных изменениях в структуре импорта, так как после спада импорта машинотехнической продукции в 1993 г. ее закупки в 1994 г. стали увеличиваться (см. табл. 4).

Помимо отмеченных выше российская внешняя торговля сталкивается с рядом других серьезных проблем. И одна из главных среди них — это необходимость стимулирования промышленного экспорта. В 1997 г., по мнению экспертов, прирост экспорта сырья станет невозможным. В результате приостановится рост внешнеторгового оборота. Положительное сальдо торгового баланса станет трудно достижимым.

Федеральная программа поддержки экспорта, разработанная МВЭС РФ, ориентирована главным образом на обрабатывающие отрасли и предполагает рост доли готовой продукции в российском экспорте до 40% в 2005 г. Для обеспечения устойчивого роста доли готовой продукции в российском экспорте необходима поддержка в размере не менее 0,3–0,35% от национального дохода, что соответствует 0,7–1 млрд. долл.

Следует, однако, иметь в виду, что расширение экспорта может в значительной степени означать лишь отток ресурсов и капиталов за рубеж, если не будет сформирован эффективный механизм внешнеторгового контроля, а также благоприятный инвестиционный климат внутри страны. В противном случае

Таблица 4

Внешнеторговый оборот России в 1995 г., млн. долл. (по данным МВЭС РФ)*

Страны	1994 г.				1995 г.				Прирост 1995 г., % к 1994 г.			
	оборот	экспорт	импорт	сальдо	оборот	экспорт	импорт	сальдо	сальдо	оборот	экспорт	импорт
Всего	104180,3	65530,7	38649,6	26881	123743,8	77342,4	46401,4	30941,0	4059,9	118,8	118,0	120,1
Дальнее зарубежье	79785,8	51449,4	28336,4	23113,0	97610,6	64344,2	33266,4	31077,9	7964,9	122,3	125,1	117,4
В т. ч. Европа (без СНГ)	55085,8	35065,7	20020,1	15045,6	65572,5	43302,7	22269,8	21033,0	5987,4	119,0	123,5	111,2
Азия (без СНГ)	15659,9	10987,0	4672,9	6314,1	19961,1	13279,3	6681,8	6597,5	283,4	127,5	120,9	143,0
Африка	831,3	578,3	253,0	325,3	917,2	708,9	208,3	500,6	175,3	110,3	122,6	82,3
Америка	7858,2	4772,9	3085,3	1687,6	11022,8	7032,3	3990,5	3041,8	1354,2	140,3	147,3	129,3
Австралия и Океания	350,6	45,5	305,1	–259,6	137,0	21,0	116,0	–95,0	164,6	39,1	46,2	38,0
Ближнее зарубежье (СНГ)	24394,5	14081,3	10313,2	3768,1	26133,2	12998,2	12998,2	13135,0	–136,8	107,1	92,3	127,4

* Без учета объемов неорганизованной торговли, осуществляемой физическими лицами, и гуманитарной помощи.

наращивание экспорта, в т. ч. готовых изделий, будет означать разбазаривание ресурсов и утечку капитала за рубеж.

Создание экспортной базы в условиях острой конкурентной борьбы на мировом рынке несет с собой не только явные, но и скрытые проблемы. Так, например, ряд стран, в т. ч. США, предусматривают применение санкций против стран, применяющих т. н. «таргетинг», т. е. целевое наращивание экспортного потенциала. Сейчас перед лицом таких санкций оказались «новые индустриальные страны»; используются эти санкции и в отношении Японии. При выработке внешнеэкономической политики Россия должна учитывать имеющиеся обстоятельства и строить свой курс в соответствии с ними и сложившимися реалиями.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика внешних связей России / Под ред. Булатова А. С.— М.: Век, 1995.

2. Буглай В. Б., Ливенцев Н. Н. Международные экономические отношения.— М.: Финансы и статистика, 1996.

3. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. Фаминского И. П.— М.: Международные отношения, 1994.

4. Пебро М. Международные экономические и валютно-финансовые отношения.— М.: Прогресс-Универс, 1994.

5. Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия.— М.: Экономика, 1994.

6. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей.— М.: Прогресс-Универс, 1992.

Глава 4

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ КАПИТАЛОВ

1. Вывоз капитала как ведущая форма международных экономических отношений.

2. Причины вывоза (миграции) капитала и ее основные формы.

3. Современные особенности миграции капитала.

4. Вывоз капитала из России.

Вывоз капитала за рубеж, его активная миграция между странами стали важнейшей отличительной чертой современного мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Вывоз капитала разбил монополию вывоза товаров в эпоху углубленного развития мирового хозяйства. Дополняя и опосредуя вывоз товаров, он становится определяющим в системе международных экономических отношений. Согласно оценке организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в 80-е годы (с 1983 г.) среднегодовой темп прироста прямых инвестиций (ПИ) составил примерно 34%, т. е. почти в 5 раз превышал темп увеличения мировой торговли.

Вывоз капитала представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны. Поначалу вывоз капитала был свойственен для небольшого числа промышленно развитых стран, осуществлявших экспорт капитала на периферию мирового хозяйства. Развитие мирового хозяйства существенно раздвинуло рамки этого процесса: вывоз капитала становится функцией любой успешно, динамично развивающейся экономики. Капитал вывозят и ведущие промышленно развитые страны, и среднеразвитые страны, и развивающиеся страны, в особенности «новые индустриальные страны».

Каковы причины вывоза (миграции) капитала?

Основной причиной и предпосылкой вывоза капитала *является относительный избыток капитала в данной стране, его перенакопление.* В целях получения предпринимательской прибыли или процента он переводится за границу. Характерно, что экспорт капитала может осуществляться и при нехватке капитала для внутреннего инвестирования. В начале 90-х годов общемировой избыток капиталов оценивается в 180–200 млрд. долл.

Со второй половины XX века вывоз капитала непрерывно растет. Экспорт капитала опережает по темпам роста как товарный экспорт, так и валовой внутренний продукт промышленно-развитых стран. На фоне резкого возрастания масштабов вывоза капиталов усиливается его международная миграция.

Международная миграция капитала — это встречное движение капиталов между странами, приносящее их собственникам доход. Каждая из стран одновременно является импортером и экспортером капитала: происходят т. н. перекрестные инвестиции.

Важнейшими причинами вывоза капитала ради бóльшей прибыли являются:

1) перенакопление капитала в стране, из которой он вывозится;

2) несовпадение спроса на капитал и его предложение в различных звеньях мирового хозяйства;

3) наличие возможности монополизации местного рынка;

4) наличие в странах, куда экспортируется капитал, более дешевого сырья и рабочей силы. Так, к примеру, немецкий рабочий в обрабатывающей промышленности «стоит» в 4 раза выше тайваньского, в 9 раз выше бразильского или мексиканского и в 54 раза больше россиянина;

5) стабильная политическая обстановка и в целом благоприятный инвестиционный климат.

На практике необходимость инвестирования определяется комплексом причин, включающих все составные части инвестиционного климата, а также принципом сравнительного преимущества отдельных рынков.

Каковы факторы, способствующие вывозу капитала и стимулирующие его?

1. Движущей силой, активизирующей вывоз капитала, является *растущая взаимосвязь и взаимоувязка национальных экономик.* Интернационализация производства оказывает огромное воздействие на международное движение капиталов, способствуя его ускорению. Экспорт капитала, в особенности в форме прямых инвестиций, является главным фактором, способствующим превращению производства в международное и созданию т. н. международной продукции. Международная продукция — это продукция, реализуемая на глобальном международном рынке. Она является унифицированной и реализуется вне зависимости от географических, национальных или иных особенностей (автомобили, самолеты, радиоэлектроника, компьютеры и др.).

2. *Международная промышленная кооперация,* вложения транснациональных корпораций в дочерние компании. Так, отдельные юридически самостоятельные предприятия из разных стран в рамках одной международной корпорации устанавливают тесное сотрудничество в области отраслевой, технологической, подетальной специализации. Экспорт капитала обеспечивает эти связи.

3. *Экономическая политика промышленно развитых стран,* направленная на привлечение значительных объемов капитала

для поддержания темпов экономического роста, развития передовых отраслей промышленности, поддержания уровня занятости.

4. *Экономическое поведение развивающихся стран,* стремящихся с помощью привлечения иностранного капитала дать существенный импульс для своего экономического развития, вырваться из «порочного круга бедности».

5. Заметное влияние оказывают *экологические факторы.* Международные корпорации из-за ужесточающихся экологических норм переводят производство из промышленно развитых в развивающиеся страны.

6. Важную роль играют *международные финансовые организации,* направляющие и *регулирующие поток капиталов.*

Каковы основные формы вывоза капитала?

Вывоз капитала осуществляется в форме:

— прямых инвестиций в промышленные, торговые и другие предприятия;

— портфельных инвестиций (в иностранные облигации, акции, ценные бумаги);

— среднесрочных и долгосрочных международных кредитов (или займов) ссудного капитала промышленным и торговым корпорациям, банкам и другим финансовым учреждениям;

— экономической помощи: бесплатно и в виде льготных кредитов (беспроцентных, низкопроцентных).

В мировой практике проводится четкое различие между перемещением капитала и иностранными инвестициями.

Перемещение капитала включает: платежи по операциям с зарубежными партнерами, предоставление займов (на срок не более 5 лет), приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг иностранных компаний исключительно с целью размещения капитала, диверсификацию портфеля ценных бумаг и т. п.

Под иностранными инвестициями понимается такое перемещение капитала, которое преследует цель установления контроля и участия в управлении компанией в стране, принимающей капитал.

Вывоз капитала в форме прямых инвестиций представляет собой организацию экспортером капитала производства на территории страны, принимающей капитал. Это также подготовка и обучение рабочей силы, конкурентное давление на местных производителей.

Прямые инвестиции составляют основу господства международных корпораций на мировом рынке. Они обеспечивают им либо полное владение зарубежными предприятиями, либо обладание такой частью акционерного капитала, которая обеспечивает фактический контроль со стороны инвестора. Как правило, это такие инвестиции, при которых у иностранного инвестора находится не менее 25% акционерного капитала компании. Статистика США, ФРГ, Японии прямыми инвестициями считает те, которые охватывают 10 и более процентов акционерного капитала и дают возможность контролировать предприятие. По мнению П. Х. Линдерта, «различие между прямым и портфельным (непрямым) инвестированием сводится ... прежде всего к проблеме контроля» над фирмой, куда вкладывается капитал[1].

Распределение зарубежных инвестиций по странам и отраслям промышленности во многом определяет структуру современной международной экономики, отношения между отдельными частями мирового хозяйства. Ведущими странами в области прямых инвестиций являются основные промышленно развитые страны. Располагая примерно 4/5 ежегодного потока прямых инвестиций, они одновременно являются крупнейшими импортерами и экспортерами капитала.

В 1990 г. поток прямых инвестиций за рубеж оказался рекордным — около 234 млрд. долл. Последовавший за этим спад сменился новым ростом. Мировой объем прямых зарубежных инвестиций в 1995 г. увеличился на 235 млрд. долл. и достиг 2,6 трлн. долл.

Портфельные инвестиции — важный источник привлечения иностранного капитала для финансирования облигационных займов, выпускаемых крупнейшими корпорациями, центральными (государственными) и частными банками. Посредниками в осуществлении зарубежных портфельных инвестиций выступают, как правило, крупные инвестиционные банки.

На движение портфельных инвестиций значительное влияние оказывает разница в норме процентных ставок, выплачиваемых по облигациям в отдельных странах.

В послевоенный период в структуре экспорта капитала произошли заметные изменения, отразившие особенности развития мирового хозяйства. Наиболее важным из них является огром-

[1] Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс-Универс, 1992. С. 462.

ный рост международных кредитов в 70–80-е годы и образование мировой кредитно-финансовой сферы капитала. Резко возросла роль ссудного капитала.

Международный рынок ссудных капиталов подразделяется на: а) денежный рынок; б) рынок капиталов.

Денежный рынок — это, в основном, рынок краткосрочных кредитов (до 1 года). Такие кредиты используются для пополнения нехватки оборотных средств. *Рынок капиталов представляет собой банковские кредиты и долгосрочные займы.* Они представляются по преимуществу путем выпуска и приобретения облигаций.

В 60-е годы для международного рынка ссудных капиталов были характерны краткосрочные операции. В 70–80-е годы произошел огромный рост средне- и долгосрочных кредитов.

Средне- и долгосрочные кредиты используются для пополнения основного капитала, кредитования и финансирования операций по приобретению акций, учреждению филиалов, строительству и реконструкции зарубежных инвестиций. В роли главных заемщиков выступают, прежде всего, международные корпорации (см. табл. 5).

Таблица 5

Крупнейшие чистые кредиторы и заемщики на мировом рынке капитала в 1989–1993 гг. (в % к итогу)*

Кредиторы		Заемщики	
Япония	53	США	27
Швейцария	8	Великобритания	9
Тайвань	6	Канада	8
Голландия	6	Мексика	6
Германия	5	Саудовская Аравия	6
Гонконг	5	Испания	5
Бельгия	4	Италия	5
Китай	2	Австралия	5
Прочие	11	Прочие	29
Итого	100,0	Итого	100,0

* Источник: International Monetary Fund Economic Outlook. May 1995. P. 83.

В 1995 г. на международных рынках капитала был установлен новый рекорд в сфере объемов кредитования. По данным организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), соглашения всех типов по бессрочным и срочным инструментам заимствования с 1994 г. выросли с 258 до 388 млрд. долл. Доля синдицированных кредитов в общем объеме финансирования достигла 29%, став самым важным международным финансовым инструментом.

В 80-е годы стала активно использоваться такая форма ссудного капитала, как проектное финансирование, т. е. предоставление крупных кредитов под конкретные промышленные объекты. Фактически эта форма сходна с прямыми инвестициями.

Касаясь вопроса о влиянии вывоза капитала в форме портфельных инвестиций и кредитов, следует отметить его двойственное влияние на мировое хозяйство. С одной стороны, обеспечивается международное воспроизводство капитала. В условиях его интернационализации и интеграции финансовых рынков повышается эффективность механизма международных экономических связей. С другой стороны, неконтролируемые переливы капитала вызывают нарушения равновесия платежных балансов стран и ведут к существенным колебаниям валютных курсов. В свою очередь, значительный импорт иностранного капитала способен привести к вытеснению национального капитала.

Экономическую помощь, которая оказывается промышленно развитыми странами остальному миру бесплатно, а также в виде льготных кредитов, можно рассмотреть на примере США, занимающих 2-е место (после Японии) по оказанию помощи государствам мира. Так, в соответствии с «Законом о помощи иностранным государствам», США в 1994-м финансовом году ассигновали на помощь 13 млрд. долл. (76% на экономические и 24% на военные цели). На первом месте в списке получателей кредитов стоит Израиль (3 млрд. долл.), на втором — Египет (2,1 млрд. долл.). 65% помощи оказывается бесплатно и 35% в виде льготных кредитов. Провозглашаемые цели экономической помощи — обеспечение национальной безопасности США; содействие в установлении системы открытой рыночной экономики; содействие развитию демократии.

Современные особенности, тенденции в вывозе капитала

Активизировавшийся в начале 70-х годов и набирающий силу процесс интернационализации рынков капитала проявляется в постоянно увеличивающихся объемах перелива капитала между государствами рыночной экономики. Об этом свидетельствуют общий рост прямых и портфельных инвестиций, увеличение объема долгосрочных и краткосрочных кредитов, рост масштабов операций на рынке евровалют и др. По данным исследователей из США, финансовый капитал в мире (1993 г.) оценивался в 3 трлн. долл. (в 3 раза больше, чем в начале 90-х годов). Эти капиталы, находящиеся в частных руках, составляют сумму, равную трем четвертям годового правительственного бюджета семи крупнейших промышленно развитых стран вместе взятых.

С территориально-географической точки зрения, преобладающие потоки вывоза капитала осуществляются из промышленно развитых стран. Происходит активная миграция капитала между самими промышленно развитыми странами.

Миграцию капитала в рамках промышленно развитых стран следует рассматривать на нескольких уровнях: 1) между странами «триады»: США — Западная Европа — Япония; 2) между отдельными промышленно развитыми странами; 3) между одними и теми же отраслями промышленно развитых стран.

С точки зрения субъектов миграции капитала, различают макро- и микроуровень. *Макроуровень — межгосударственный перелив капитала.* Статистически он отражается в платежном балансе стран. *Микроуровень — движение капитала внутри международных монополий по внутрикорпорационным каналам.*

В послевоенный период наиболее интенсивным регионом миграции капитала становится Западная Европа. Лидирующие позиции в Европе по импорту капитала занимает Великобритания. Она фактически захватила львиную долю иноинвестиций, поступающих в Европу как с Запада, так и с Востока. В Англии в конце 80-х годов концентрировалось более 40% всех американских активов в странах ЕС и 50% японских инвестиций. Ежегодно более 300 зарубежных компаний расширяют инвестиции в английскую экономику. На иностранные фирмы в Англии приходится более 20% произведенной чистой продукции, 15% занятых,

21% капитальных вложений обрабатывающей промышленности страны. В то же время эти 300 зарубежных компаний составляют лишь 2% общего числа английских фирм.

Самыми крупными экспортерами на Европейском континенте остаются страны ЕС, Скандинавия и Швейцария. Их иностранные инвестиции до 1991 г. составляли 634 млрд. долл. Западная Европа направляла свои капиталы главным образом в Северную Америку (в 1985–1990 гг. — 123 млрд. долл.) и в Восточную Европу (141 млрд. долл. в те же годы). В свою очередь, США лидируют среди других промышленно развитых стран по объемам привлеченных инвестиций и вывезенного капитала. В 1994 г. иностранные фирмы вложили в экономику США 60 млрд. долл. Почти 1/3 внутренних потребностей инвестиций США покрывается за счет импорта капитала. При исчислении в процентах инвестиций к валовому внутреннему продукту самый большой приток капитала в 1994 г. был в Бельгии и Люксембурге, а крупнейшим инвестором стали Нидерланды. Характерно, что взаимные инвестиции двух регионов — США и Западной Европы — затрагивают одни и те же ведущие отрасли: машиностроение и химическую промышленность.

В мировой классификации крупнейшими «донорами» капитала в первой половине 90-х годов являлись Япония (53%), Швейцария и Тайвань. А наиболее крупными «заемщиками» — США (27%), Великобритания, Мексика и Саудовская Аравия.

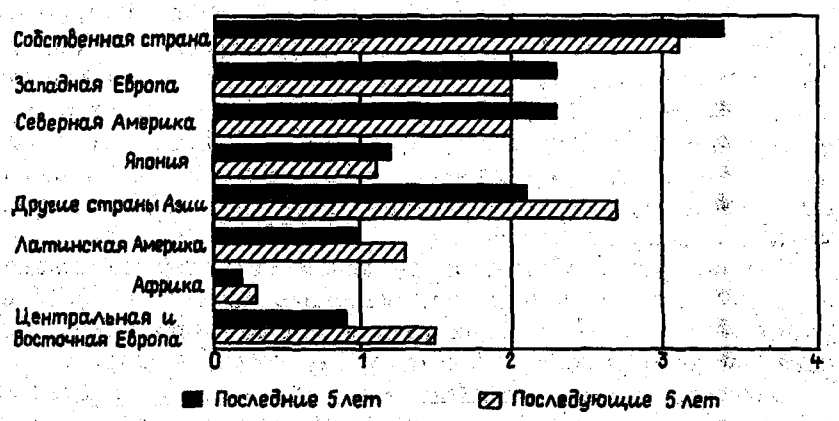
Среди современных тенденций вывоза капитала следует выделить растущее значение экспорта производительного капитала. Произошел отход от участия в предпринимательской деятельности через портфельные инвестиции к прямым инвестициям. Начиная с 50-х годов наблюдается последовательная переориентация прямых заграничных инвестиций с добывающей на обрабатывающую промышленность, а также в сферу услуг, на которую сейчас приходится более 50% ежегодного объема новых вложений.

Весьма заметной тенденцией 90-х годов является то, что еще в 1990 г. сумма банковских займов составляла 468 млрд. долл. против 756 млрд. долл., полученных на рынках ценных бумаг. К концу 1993 г. это соотношение сильно изменилось в пользу фондового рынка, где обосновался громадный частный капитал: 555 млрд. долл. банковских денег против 2,3 трлн. долл. на рынках капитала.

В 90-е годы проявилась основная особенность процесса интернационализации рынков капитала. Она заключается в том, что если в 70–80-х годах процесс интернационализации охватывал преимущественно развитые государства рыночной экономики, то в 90-е годы он распространился на развивающиеся страны, прежде всего государства Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Это связано с ростом их внутреннего финансового потенциала, укреплением валютного положения и ростом их кредитоспособности, развитием национальных финансовых рынков (см. диаграмму 1).

Диаграмма 1

Географические приоритеты инвесторов



Важной чертой 80-х и начала 90-х годов является активизация миграции капитала между развивающимися странами и, в особенности, между «новыми индустриальными странами» и остальным развивающимся миром. По-прежнему активна на рынке капиталов Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Так, инвестиции частного сектора Кувейта за рубежом составляли в 1995 г. 100 млрд. долл. В свою очередь, государственные вложения достигают 30 млрд. долл.

В 90-е годы рекордные объемы прямых инвестиций поступили в развивающиеся страны главным образом из промышленно развитых стран. В 1993 г. объем прямых инвестиций в экономику развивающихся стран составил 65 млрд. долл., в 1994 г. — 74 млрд. долл. Это в 2 раза больше уровня 1991 г. Подавляющий поток инвестиций сконцентрирован в 10–15 развивающихся

странах Азии и Латинской Америки. Заметно преуспел Китай в привлечении иностранных инвестиций. По этому показателю он занимал 2-е место в мире после США — 26 млрд. долл. в 1993 г. (это в 6 раз больше, чем в 1991 г.).

Иностранный капитал привлекают прежде всего надежность, обеспечиваемая высокими темпами экономического развития Китая, и политическая стабильность. Судите сами: рост валового национального продукта (ВНП) Китая колеблется между цифрами 10–13%. Так же бурно развиваются азиатские «драконы» и некоторые латиноамериканские «новые индустриальные страны».

В то же время развивающиеся страны, относящиеся к категории беднейших, по мнению ряда экспертов, представляют и будут представлять небольшой интерес для инвесторов из промышленно развитых стран. На долю этих государств будет приходиться все уменьшающаяся часть мирового потока прямых инвестиций. В 90-е годы доля самых слаборазвитых стран составляла всего 5–6% общего потока заграничных инвестиций.

Важная особенность современных процессов миграции капитала состоит в том, что капитал не навязывается странам, а наоборот, проходит довольно жесткая конкурентная борьба за его привлечение. В особенности за привлечение капитала в текстильную и швейную промышленность развивающихся и бывших социалистических стран.

В 90-е годы увеличился поток иностранного капитала в страны Восточной Европы и СНГ. Основной поток идет в Венгрию, Польшу, Чехию (см. табл. 6). Так, в 1990–1995 гг. эти страны получили 2,4 млрд. долл. Из них около 50% пришлось на Венгрию. В 1995 г. общий объем инвестиций Запада в восточноевропейскую экономику составил порядка 10 млрд. долл. Из них Россия получила 2 млрд. долл. Основная часть досталась наиболее благополучным, сравнительно далеко продвинувшимся по пути экономических реформ государствам. Это общая тенденция, характерная для движения частного капитала в мировом хозяйстве. Политическая стабильность, минимальный экономический риск, максимальная прибыльность являются незыблемыми ориентирами для частного капитала вне зависимости от времени и места его приложения. Этот вывод подтверждается и поведением частного капитала в развивающихся странах.

Таблица 6

Прямые иностранные инвестиции в Восточной Европе; млн. долл.*

	1994	1995	1990–95	1996–2000
Венгрия	1146	4400	11200	12968
Польша	1875	2500	7148	21969
Чехия	878	2500	5666	15466
Словакия	187	200	775	2150
Словения	87	150	501	3052
Албания	53	75	205	583
Болгария	105	150	412	1428
Румыния	340	400	933	4017
Другие Балканские страны	120	100	300	2210
Государства Прибалтики	430	400	1280	1890
Россия	1000	2000	4400	26960
Украина	91	113	574	1400
Другие государства СНГ	640	800	2300	5085
Восточная Европа	4791	10475	27140	63847
Восточная Европа и бывший СССР	6952	13788	35694	99186

* Источник: Экономист ителлидженс юнит.

Одной из важнейших тенденций в процессе вывоза капитала в послевоенный период стало активное вмешательство государства с регулирующими, контролирующими, стимулирующими функциями в этот процесс.

Воздействие промышленно развитых стран на миграцию капитала осуществляется, например, путем стимулирования экспорта—импорта капитала на национальном и межгосударственном уровнях. Политика государства в отношении перемещения капитала в форме займов, портфельных инвестиций и т. п. строится на основе устранения всех возможных ограничений в его движении. В отношении прямых иностранных инвестиций государство оставляет за собой право принимать любые ограничения, направленные на защиту национальных интересов в экономике. Характерно, что вывоз капитала за границу регулируется в меньшей степени, чем приток иностранных капиталов.

Государство использует следующие меры регулирования:

1) методы финансового воздействия: ускоренная амортизация, налоговые льготы, предоставление субсидий, займов, страхование и гарантирование кредитов;

2) нефинансовые методы: предоставление земельных участков, обеспечение необходимой инфраструктуры, оказание технической помощи.

Важным практическим документом по регулированию иностранных капвложений является разработанный в рамках Организации Азиатско-Тихоокеанского сотрудничества (1994 г., Джакарта) «Добровольный кодекс» прямых иностранных инвестиций. В этом «Кодексе», который, как полагают специалисты, будет в перспективе использован Всемирной торговой организацией (ВТО), заключены следующие инвестиционные принципы:

— транспарентность;

— недискриминационный подход к странам-донорам;

— национальный режим для иностранных инвесторов;

— инвестиционные стимулы не должны исключать ослабление требований к области здравоохранения, безопасности и охраны окружающей среды;

— минимизация регулирующих инвестиции требований, ограничивающих рост торговли и капиталовложений;

— отказ от экспроприации инвестиций, кроме как в общественных целях и на недискриминационной основе в соответствии с национальными законами и принципами международного права при условии выплаты достаточной и эффективной компенсации;

— обеспечение регистрации и конвертируемости;

— устранение барьеров при вывозе капитала;

— избежание двойного налогообложения;

— соблюдение иностранным инвестором, наравне с национальным, законов, административных правил и положений страны реципиента;

— разрешение на выезд и временное пребывание ключевого иностранного персонала в связи с реализацией инвестиционного проекта;

— разрешение споров путем консультаций и переговоров сторонами либо через арбитраж.

Как свидетельствует практика, политика стимулирования

оказывает на привлечение инвестиций меньшее влияние, чем факторы рынка. Экономическая свобода, беспрепятственное действие рыночных механизмов являются важнейшим критерием в привлечении внешних инвестиций.

Разработанный американскими экономистами интегральный показатель экономической свободы представляет собой агрегированную характеристику 10 различных частных показателей того, насколько в той или иной стране государство активно вмешивается в отношения хозяйствующих субъектов.

Частные показатели, в свою очередь, отражают ситуацию в следующих областях, где возможно подобное вмешательство:

— торговая политика;
— налогообложение;
— монетарная политика;
— функционирование банковской системы;
— правовое регулирование иностранных инвестиций;
— права собственности;
— доля, потребляемая государством, в общем объеме производимых в стране товаров и услуг;
— политика экономического стимулирования;
— масштабы существующего в стране «черного рынка»;
— ценообразование и регулирование заработной платы.

По каждому из десяти показателей страна может получить оценку от 1 до 5 баллов (соответственно, наименьшая и наибольшая степень вмешательства государства в экономику) (см. диаграмму 2).

По результатам исследования, за 1995 год наиболее свободной признана экономика Гонконга, получившего единицу по всем показателям, кроме банковского дела и монетарной политики. В то же время Китай в представленной диаграмме занимает последнее место. Однако это не мешает Китаю ежегодно привлекать многомиллиардные суммы иностранных инвестиций. Следовательно, степень экономической свободы не всегда является существенным препятствием для зарубежного капитала.

Не стоит в стороне от процессов международной миграции капиталов и Россия. Каковы ее позиции в отношении вывоза капитала?

Парадоксально, но *Россия, прибегая к зарубежным займам, является одним из крупнейших в мире доноров капитала.* По данным «Круглого стола бизнеса России», в середине 90-х годов

Диаграмма 2

общий объем находящихся за рубежом ресурсов, включая вывезенные и инвестированные доллары, иностранные долги, составляет огромную сумму — 700 млрд. долл. При этом «экспорт капитала», начавшийся с конца 80-х годов, продолжается.

За рубежом действуют тысячи фирм с российским капиталом. Часть из них была основана там еще в советское время, однако подавляющее число — в последние годы. По некоторым оценкам объемы российских инвестиций за рубежом составляют 9–10 млрд. долл. Для сравнения, например, аналогичные капиталовложения США приближаются к 1 трлн. долл., а у Японии и Великобритании они составляют несколько сотен миллиардов

долларов. Однако то, что подходит для богатых стран, вряд ли приемлемо для России, которая сама ощутимо зависит от иностранных финансовых вливаний.

Российские зарубежные предпринимательские инвестиции размещены преимущественно на Западе, в том числе в оффшорных центрах и налоговых гаванях. Там же преимущественно размещены и зарубежные капиталовложения российских физических и юридических лиц в ссудной форме (т. е. банковские депозиты, средства на счетах других финансовых институтов и т. п.). Часть из них размещена там на короткий срок для осуществления внешнеэкономических операций. Общая их величина оценивается в 25–35 млрд. долл.

Вывоз капитала из России осуществляется двумя путями: законным путем и незаконными способами, принявшими форму «бегства капитала».

Легальный способ вывоза капитала базируется на постановлении Совмина СССР от 18 мая 1989 г. № 412 «О развитии хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом». В этой связи к законному вывозу капитала относятся все государственные и негосударственные предприятия, созданные в соответствии с указанным постановлением и внесенные в Госреестр зарубежных предприятий, создаваемых с российским участием.

К законным способам вывоза капитала можно отнести рост зарубежных активов российских уполномоченных банков. На начало 1994 г. они составляли 20 млрд. долл., увеличившись только за 1992 год на 4 млрд. долл. Например, в 1994 г. банк «Менатеп» приобрел 20% акций в акционерном капитале группы компаний «Валмет», выкупив часть пакета долевого участия одного американского банка.

Основная масса частного капитала из России вывозится в рамках т. н. «бегства капитала», которое началось в 1989 г., когда правительство СССР приняло решение о предоставлении предприятиям, объединениям и организациям права прямого выхода на внешние рынки. Процесс оттока капитала из России активизировался с 1990 г. Для того, чтобы представить, какие потери в результате несет Россия, приведем такие цифры: ежегодная утечка капитала оценивается в 10–15 млрд. долл. (по некото-

рым оценкам, до 50 млрд. долл.[1]). Для сравнения: весь экспорт нефтепродуктов за 1993 г. составил 2–8 млрд. долл., годовой экспорт леса — 1 млрд. долл.

В настоящее время утечка капитала стала принимать весьма изощренные формы, не всегда поддающиеся контролю в рамках действующего законодательства. Этот процесс, в частности, включает в себя:

1) не переведенную в Россию экспортную выручку. Только в 1992 г. ее объем составил около 4,6 млрд. долларов. В 1994 г. невозврат экспортной выручки составил 2 млрд. долл. Наибольшие недопоступления в федеральный бюджет отмечены по таким видам товаров, как нефть, нефтепродукты и цветные металлы;

2) занижение экспортных и завышение импортных цен, особенно активно используемых в бартерных сделках;

3) авансовые платежи под фиктивные импортные контракты без последующей поставки товара и зачисления валюты на зарубежные счета российских резидентов. Утечку валюты на импортных операциях эксперты оценивают в 5–6 млрд. долл. в год.

4) контрабандный вывоз СКВ и другие ухищрения[2].

В понятие «утечка капиталов» некоторыми экономистами предлагается включать также упущенную выгоду для российской экономики в рамках внешнеторговых операций, а также иностранную валюту во внутреннем обороте российской экономики. «Бегство капитала» учитывается в платежном балансе по статье «Пропуски и ошибки».

«Бегство капитала» характерно для стран с галопирующей инфляцией, высокими налогами и политической нестабильностью. Все это характерно для России. К этим причинам можно добавить факторы недоверия государству, отсутствие льгот и стимулов для хранения и инвестирования капиталов внутри страны, «прозрачность» государственной границы, слабый валютный контроль за экспортом.

Убегая из России, частный капитал вывозится за рубеж не столько по классическим причинам, сколько из-за стремления его владельцев поместить его в более стабильной экономике,

---

[1] По оценкам экспертов «круглого стола бизнеса России», из страны за 1990–1994 гг. было нелегально вывезено 300 млрд. долл. в виде валюты, ценностей, материальных ресурсов // «Деловой мир». 1996. 22 марта.

[2] Подробнее см.: Семенов К. А. Государственное регулирование внешнеэкономических связей России. М.: Гуманитарное знание, 1995. С. 235–236.

безопасности быть экспроприированным. Одновременно, памятуя о значительной степени криминализации нашего общества в 90-е годы, следует отметить, что немалую часть «бегства капитала» составляют средства, нажитые незаконным путем, вывоз которых за рубеж является одним из способов их «отмывания». Этот процесс характерен не только для России, но и для многих стран, где имеются значительные криминальные структуры.

Правительство России пытается ограничить, взять под контроль процесс утечки капитала за рубеж, превратить его в канализируемый, контролируемый вывоз капитала.

Контроль за движением валютных средств — это, в первую очередь, контроль над банковскими учреждениями, осуществляющими операции по их переводу. Такое движение за пределы России может осуществляться в двух формах: наличной и безналичной. Первая форма — это компетенция таможенных органов, вторая — преимущественно Центробанка России.

Важно также, чтобы средства российских предприятий и организаций находились на счетах именно российских банков. Если они уйдут на счета зарубежных банков (а именно это сейчас и происходит), то окажутся вне досягаемости российских контролирующих органов.

Следует иметь в виду, что любая система контроля и регулирования должна быть комплексной и внедряться целиком, чтобы не образовать новых прорех и дыр для утечки капитала.

В рамках создания комплексной системы по предотвращению или значительному сокращению «бегства капитала» предлагаются следующие меры. Прежде всего, усиление государственного регулирования российских зарубежных инвестиций, направление их в наиболее прибыльные, благоприятные в инвестиционном отношении страны, зоны, регионы. Например, в страны СНГ, свободные экономические зоны, Азиатско-Тихоокеанский регион. Целесообразность инвестиций российских фирм за рубежом должна определяться общегосударственными интересами. Приоритет должен отдаваться развитию внутреннего российского производства.

Ограничение процесса «бегства капитала» может осуществляться путем следующих конкретных мер:

1) единого таможенно-валютного контроля за репатриацией выручки от экспорта и импорта товаров и услуг. Особый контроль за бартерными операциями;

2) лицензирования вывоза капитала;

3) инвентаризации российских инвестиций за рубежом, выяснения действительного числа предприятий и объемов капвложений.

Значение административных мер нельзя преувеличивать, так как побудительным мотивом деятельности предприятий за рубежом является экономический интерес, и именно он определяет направление и характер движения капитала. Если мы хотим чего-то добиться, то нужно, чтобы у предприятий был интерес работать с рублем. Основной мерой по сокращению «бегства капитала» за рубеж должно стать создание такого инвестиционного климата в России, который бы стал привлекательным как для внутренних российских капиталов, так и для зарубежных инвестиций, ищущих прибыльного применения.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международные экономические отношения / Под ред. Хасбулатова Р. И. М.: 1991. Новости, Ч. I. Гл. 6.

2. Пебро М. Международные экономические валютные и финансовые отношения. М.: Прогресс-Универс, 1994. Гл. 3.

3. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс-Универс. 1992. Гл. 24, 25.

4. Основы внешнеэкономических знаний. / Под ред. Фаминского И. П. М.: Международные отношения, 1994. Гл. 6.

Глава 5

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

1. Необходимость привлечения иностранного капитала и его значение для экономики России.

2. Инвестиционный климат в России и меры государства по его улучшению.

3. Формы участия иностранного капитала в экономике России.

Экономическая жизнь индустриальной России во многом определяется оборотом промышленного капитала, связанного с инвестиционным циклом. Помимо внутренних инвестиций, являющихся основным мотором инвест-цикла, Россия с конца 80-х го-

дов пытается активно использовать и иностранные инвестиции (ИИ).

Использование иностранных инвестиций является объективной необходимостью, обусловленной системой участия экономики страны в международном разделении труда и переливом капитала в свободные отрасли предпринимательства.

В 1993 г. финансовый капитал в мире составлял огромную величину — 3 трлн. долл. Эти деньги — основа мирового финансового рынка, опоясывающего весь земной шар. Как привлечь эти средства в экономику России? И нужно ли их привлекать?

Официальная точка зрения: следует активно привлекать иностранные инвестиции, создавая благоприятный инвестиционный климат. В то же время существуют и мнения о нежелательности широкого доступа иностранного капитала в российскую экономику. Крайним выражением подобной точки зрения является тезис об угрозе «распродажи России» международным монополиям. Как правило, глубокого экономического анализа за этими высказываниями не стоит. Скорее, они используются как пропагандистский лозунг в борьбе с политическими оппонентами.

Другой, более логичной позицией являются взгляды тех предпринимателей, которые в неконтролируемом притоке иностранного капитала видят угрозу серьезной конкуренции для российской промышленности. К тому же они не согласны с низкой ценой предприятий, выставляемых на аукционы в ходе приватизации, в которых участвуют иностранцы. В США и Европе аналогичные объекты стоят гораздо дороже. От таких мнений не стоит отмахиваться. И все же объективные законы мировой экономики, опыт международной миграции капитала свидетельствуют о том, что Россия не может стоять в стороне от этого процесса.

Как свидетельствует практика, мировое хозяйство не может эффективно функционировать без перелива капитала в мировом масштабе, без его постоянной миграции. Это объективная необходимость и одна из важнейших отличительных черт современного мирового хозяйства и международных экономических отношений. *Поставив цель интегрироваться в мировое хозяйство, провозглашая принципы следования идеям открытой экономики, нельзя не признать объективности процессов вывоза капитала из России и его импорта в Россию.*

1691

Как и другие страны, Россия рассматривает иностранные инвестиции как фактор:

1) ускорения экономического и технического прогресса;

2) обновления и модернизации производственного аппарата;

3) овладения передовыми методами организации производства;

4) подготовка кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики.

К тому же в условиях инвестиционного кризиса в России привлечение иностранных инвестиций становится задачей, от эффективности решения которой зависят ход, темпы и во многом результаты проводимых реформ. В условиях перехода от одной хозяйственной системы к другой требуется огромное количество инвестиций для обеспечения такого перехода.

Специфические условия нашей страны делают этот процесс не имеющим аналогов в мире. (Пожалуй, лишь Китай с его огромным населением и обширной территорией мог бы служить в качестве примера привлечения иностранного капитала.)

Проблемная специфика России выражается прежде всего в:

1) обширности территории, неразвитости коммуникационной структуры;

2) наличии устаревшего производственного аппарата;

3) гипертрофированности военно-промышленного комплекса (ВПК) при отсутствии целого ряда производств, необходимых для нормальной гражданской экономики;

4) слабом развитии сельского хозяйства.

Для перестройки всего народнохозяйственного комплекса на рыночную основу, модернизации экономики, усиления ее социальной ориентации требуются огромные капиталовложения. Между тем в условиях глубокого кризиса, характерного для переходного периода, в котором находится Россия, капитальные вложения в 1991–1994 гг., за счет всех источников, сократились на две трети (при падении валового внутреннего продукта на одну треть).[1] Конечно, наивно думать, что иностранные капиталы смогут утолить весь наш инвестиционный голод в полной мере. Однако в определенной степени, в рамках развития отдельных ключевых областей и сфер производства это сделать, видимо, возможно.

[1] В 1995 г. инвестиции снизились еще на 13%. Это самый худший из всех макроэкономических показателей России.

Для нормализации российской экономики в ближайшие 5–7 лет, по оценке американской консалтинговой компании «Эрнст и Янг», нужно привлечь 200–300 млрд. долл. Только одному топливно-энергетическому комплексу России для преодоления кризисных явлений потребуется 100–140 млрд. долл. Для замены и модернизации активной части производственных фондов нужно ежегодно привлекать 15–18 млрд. долл. Для этого необходимо перераспределять в пользу нашей страны примерно десятую часть международных прямых инвестиций. Реально Россия будет конкурировать на уровне предложения капиталов объемом 40 млрд. долл. К тому же и «переварить» ежегодно она сможет в лучшем случае 40–50 млрд. долл.[1] Но это в том случае, если ей предложат такой объем инвестиций.

По оценкам некоторых российских экспертов, в реальности России придется конкурировать за более скромный объем иностранного капитала, где-то в пределах 10 млрд. долл. (см. схему 2).

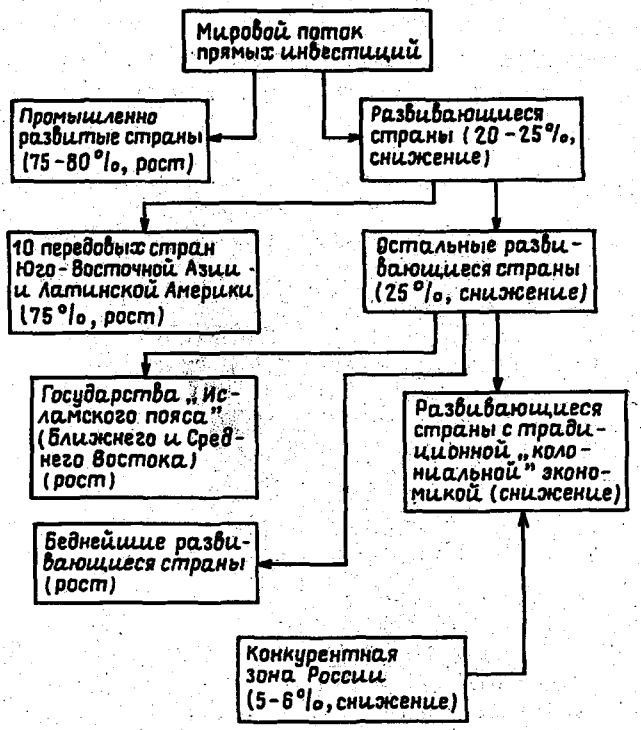
Имея множество альтернативных предложений на более благоприятных, чем в России, условиях, иностранный капитал не спешит и не будет спешить инвестировать в российскую экономику. Ближайшие соседи России, будучи более расторопны, перехватывают потоки западных инвестиций. Так, например, Венгрия, Польша, Чехия, как отмечалось выше, получили значительную часть иностранных инвестиций с начала 90-х годов. И хотя по абсолютной сумме иностранных инвестиций Россия занимает 2-е место после Венгрии, это не должно вводить в заблуждение. В Венгрии уже 17% предприятий имеют в своем капитале иностранную долю, а в странах бывшего СССР — только 0,2%.

Готовность инвесторов к вложению капитала в экономику той или иной страны зависит от существующего в ней инвестиционного климата (ИК). *Инвестиционный климат — это совокупность политических, экономических, юридических, социальных, бытовых и других факторов, которые предопределяют, в конечном счете, степень риска капиталовложений и возможность их эффективного использования.*

[1] По мнению министра экономики РФ Е. Ясина, Россия в ближайшие 10–15 лет могла бы усвоить до 300 млрд. долл. иноинвестиций.

Схема 2

Конкурентная зона России на мировом рынке прямых инвестиций (90-е годы)



В настоящее время инвестиционный климат в России, в основном, является неблагоприятным для широкого привлечения иностранных инвестиций. Политическая нестабильность, экономический кризис, разгул преступности и другие «прелести» переходного периода предопределяют крайне низкий рейтинг России у западных организаций, занимающихся сравнительным анализом условий для инвестиций и степени их риска во всех странах мира (см. диаграмму 3).

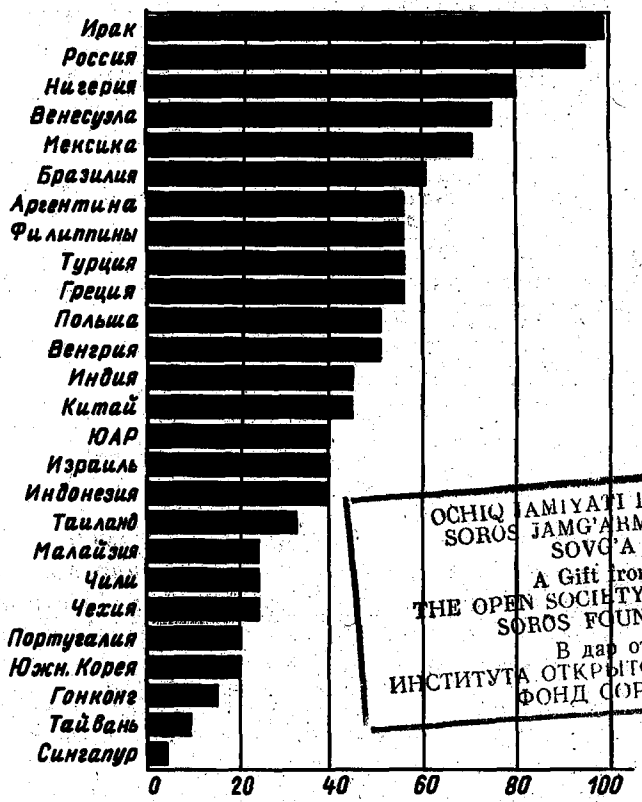
При оценке предпринимательских рисков по странам мира рассчитывались взвешенные значения 11 наиболее важных факторов риска, включая задолженность, наличие средств на текущих счетах, политическую стабильность.

Оценка дана по 100-балльной шкале, где наивысшее значение

риска соответствует 100 баллам. Ирак является той страной, которая уже неоднократно получала подобную оценку. Недалеко от Ирака ушла и Россия. В 1993 г. Россия имела высокий балл — 82, а в конце 1994 г. уже 95. Россия не готова пока к конкуренции на рынке международных инвестиций, поскольку в стране не создана правовая и административная система их приема.

Диаграмма 3

Оценка предпринимательских рисков по странам мира (данные IV квартала 1994 г.)



OCHIQ JAMIYATI INSTITUTI
SOROS JAMG'ARMASIDAN
SOVG'A
A Gift from
THE OPEN SOCIETY INSTITUTE
SOROS FOUNDATION
В дар от
ИНСТИТУТА ОТКРЫТОЕ ОБЩЕСТВО
ФОНД СОРОСА

Поддерживая точку зрения о недостаточно благоприятном инвестиционном климате России для иностранных инвестиций, не следует сбрасывать со счетов и то, что крупные внешние вливания в экономику России все еще невыгодны Западу. Причем, как

в экономическом, так и в политико-экономическом аспекте. В инвестиционной политике промышленно развитых стран по отношению к России все еще остаются отголоски, рецидивы «холодной войны», которые вряд ли исчезнут автоматически. Российское руководство должно проводить более активную политику по привлечению иностранных инвестиций, но не допуская при этом втягивания страны в интеграцию с мировым хозяйством на невыгодных для себя условиях.

Какие факторы играют положительную роль в привлечении иностранных инвестиций в Россию? Это прежде всего:

1) богатые природные ресурсы (нефть, газ, уголь, полиметаллы, алмазы, лес и др.);

2) квалифицированные кадры, способные к быстрому восприятию новейших технологий в производстве и управлении;

3) относительная дешевизна квалифицированной рабочей силы;

4) огромный внутренний рынок;

5) осуществляемый процесс приватизации и возможность участия в нем иностранных инвесторов.

Перспективы в России слишком многообещающи, чтобы их игнорировать. В суммарном валовом внутреннем продукте всех «новых мировых рынков» доля России составляет более 25%. Причем, это единственный нарождающийся рынок, где есть своя космическая программа, инфраструктура и реальные возможности для ее реализации. По самым скромным оценкам, у России больше природных ресурсов (10,2 трлн. долл.), чем у Бразилии (3,3 трлн. долл.), Южной Африки (1,1 трлн. долл.), Китая (0,6 трлн. долл.) и Индии (0,4 трлн. долл.) вместе взятых.

Несмотря на это удельный вес России в международных инвестициях в «новые мировые рынки» составляет всего 0,5%. Остальные 99,5% приходятся на Мексику, Бразилию, Аргентину, Турцию, Чили, другие развивающиеся и «новые индустриальные страны».

Как свидетельствует зарубежный опыт, одним из важнейших факторов по привлечению иностранного капитала является наличие благоприятной правовой обстановки, стабильной законодательной базы, обеспечивающей условия максимально эффективной защиты интересов инвесторов.

Современную правовую базу для иностранных инвестиций в

России составляют более 30 законов и равнозначных законам Указов Президента. Действует также ряд конкретных ведомственных инструкций. По своему характеру эти документы подразделяются на две группы.

Первая группа — это базисные законы России, способствующие переходу страны от коммунистического режима с командной экономикой к демократии и рыночному хозяйству. Часть из них была принята в 1990–1991 гг.

Вторая группа — это документы, касающиеся непосредственно иностранных инвестиций. Главный среди них — это Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 1.09.91 г. В соответствии с этим законом инвесторами в Российскую Федерацию могут быть иностранные физические, юридические лица, лица без гражданства, иностранные государства, международные организации.

Иностранные инвестиции могут быть долевыми, т. е. использовать форму совместного предприятия, или полностью принадлежать иностранным инвесторам. Для регистрации крупных предприятий (с инвестициями более 100 млн. руб.) требуется специальное разрешение Правительства РФ.

Законодательство не предусматривает каких-либо официально закрытых для иностранных инвесторов отраслей экономики или регионов отрасли. Но на практике такие ограничения существуют. Так, хозяйственная деятельность в ряде отраслей требует получения специальной лицензии.

Весьма важным компонентом инвестиционного климата является налоговый режим.

В Российской Федерации пока сохраняется весьма сложная и тяжелая система налогообложения. В соответствии с Законом «Об иностранных инвестициях в РСФСР» и другими законодательными актами предусмотрена возможность льготного налогообложения для частного иностранного капитала, который действует в приоритетных отраслях хозяйства и отдельных регионах.

Однако на практике налоговый режим к середине 90-х годов заметно ухудшился. Прежде всего, возросли налоги. Как и российские организации, предприятия с иностранными инвестициями уплачивают до 50 различных налогов и сборов, в том числе налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, акцизный налог, разного рода местные налоги. Так, в Москве в 1994 г. на-

лог на прибыль составлял 38% (13% — в федеральный бюджет, 25% — в местный бюджет). Помимо существующих вводятся новые налоги, ликвидируются льготы для свободных экономических зон (за исключением Калининграда), которые во многом призваны служить «ловушками» для иностранного капитала.

Становление нового режима внешнеэкономических связей привело к появлению множества различных документов с правилами таможенного и лицензионного регулирования импорта и экспорта. Объективные причины, связанные с коррумпированностью чиновников, скрытое сопротивление предприятий-монополистов (как крупных, так и мелких средних), собственные нарушения предприятий с иностранными инвестициями содействуют ухудшению инвестиционного климата.

По свидетельству иностранных предпринимателей, отношение российских властей к зарубежным инвестициям декларативно чрезвычайно благоприятное, фактически же стимулы и гарантии для иностранных инвестиций не удовлетворяют интересы иностранных инвесторов. Власти не могут предложить ни адекватной структурной политики, ни долгосрочных льгот (по налогам, таможенному режиму, реинвестированию, репатриации прибылей и др.). Кроме того, они постоянно меняют «правила игры» в зависимости от изменения экономической и политической ситуации.

Вместе с тем Правительство РФ делает попытки улучшения инвестиционного климата, налаживания привлечения иностранных инвестиций. Так, подготовлен проект поправок к Закону «Об иностранных инвестициях в РСФСР». Действуют организации, занимающиеся вопросами содействия инвестициям в экономику России: Госинкор, Российская финансовая корпорация, Росзарубежцентр и др. Однако информационное обслуживание инвесторов и всех, кто хотел бы работать на российском рынке, все еще находится не на должном уровне. Для улучшения этой ситуации в середине 1995 г. создан Российский центр содействия иностранным инвестициям при Министерстве экономики РФ. Используя зарубежный опыт, эта организация предполагает привлекать инвестиции по всему миру с помощью сети специальных инвестиционных агентств, которые работают по аналогии с продажей товаров: изучают потребности инвесторов, предоставляют всю необходимую информацию для принятия решений, помогают заключать контракты, оказывают поддержку после «продажи» инвестиций. В том же направлении будет ра-

ботать и Международный инвестиционный союз (МИС), одним из инвесторов которого выступил Российский центр содействия иностранным инвестициям.

Планируется также серьезно усовершенствовать российское налоговое законодательство. Открывается доступ иностранным инвесторам на рынок ГКО[1], вводятся определенные коррективы в ход приватизации. В частности, планируется перейти от массовой и быстрой продажи предприятий к «точечным» продажам, ориентированным на повышение эффективности производства.

Важным документом в области регулирования притока и функционирования иностранных инвестиций в экономику России стал принятый в конце 1995 г. Закон «О соглашениях о разделе продукции». Законом установлены правовые основы отношений, которые возникают в процессе осуществления инвестиций в поиски, разведку и добычу минерального сырья на территории России. Право пользования инвестором участком недр удостоверяется лицензией, которая выдается инвестору органом исполнительной власти Российской Федерации.

«Соглашение» предусматривает максимальное упрощение схемы взаимоотношений инвестора и государства прежде всего по линии уплаты налогов и других обязательных платежей. Их взимание по сути дела полностью заменено разделом продукции по условиям соглашений, рентными платежами.

В каких формах участвует иностранный капитал в России?

Иностранный капитал в России присутствует как в государственной, так и в частной форме, в смешанном виде, а также как капитал международных организаций. Иностранные инвестиции поступают в Российскую экономику как прямые частные инвестиции в форме портфельных инвестиций и в виде кредитов, как ссудный капитал.

Общий объем иностранных инвестиций в российскую экономику на начало 1996 г. составил 7,86 млрд. долл. (см. табл. 7).

---

[1] В феврале 1996 г. состоялся первый аукцион по ГКО с участием иностранных инвесторов. Объем иностранных инвестиций, привлеченных на аукцион, составил около 120 млрд. руб. Первым уполномоченным банком — нерезидентом от рынка ценных бумаг стал Евробанк, уполномоченным банком-резидентом — банк Еврофинанс.

Таблица 7

Иностранные инвестиции в экономику России*

п/п	Показатели	Объем инвестиций
1.	Общий объем иностранных инвестиций на 1 янв. 1996 г.	7,86 млрд. долл. и 1272,2 млрд. руб.
2.	в т. ч. объем прямых инвестиций	5,53 млрд. долл. и 1032 млрд. руб.
3.	Объем иностранных инвестиций в 1995 г. **	2,8 млрд. долл. и 850 млрд. руб.
4.	в т. ч. объем прямых инвестиций***	1,88 млрд. долл. и 653 млрд. руб.

* По данным Госкомстата России.

** По сравнению с 1994 г. возрос в 2,8 раза.

*** По сравнению с 1994 г. увеличился в 1,9 раза.

Одна из популярных форм привлечения прямых инвестиций в российскую экономику — это *создание предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ).*

По данным Государственной регистрационной палаты России, на 1 марта 1996 г. в стране было зарегистрировано более 19,4 тыс. предприятий с иностранными инвестициями (для примера, в маленькой Эстонии зарегистрировано столько же аналогичных предприятий). Количество действующих предприятий с иностранными инвестициями составило 11,6 тыс., или 60% от общего числа зарегистрированных предприятий. Увеличивается число предприятий, полностью основанных на иностранном капитале.

Уставный фонд предприятий с иностранными инвестициями превысил 3 трлн. руб. При этом, доля иностранных инвесторов в совокупном уставном фонде составила 58,7%, а российских — 41,3%. Доля иностранного капитала достигла 3,88 млрд. долл.

По данным Экономической комиссии ООН для Европы, российские компании, получившие финансовую поддержку из-за рубежа, смогли в пять раз увеличить число служащих, заработная плата которых на 50 процентов выше средней по стране. В середине 90-х годов количество работающих на предприятиях с

иностранными инвестициями составляет 0,5% от числа всего занятого населения.

Отраслевая структура прямых инвестиций в экономику России представлена в табл. 8.

Таблица 8

Отраслевая структура прямых иностранных инвестиций в экономику России в 1994 г.*

Отрасли	Объем инвестиций, млн. долл.	% к итогу
Топливно-энергетический комплекс	521,7	49,5
Торговля и общественное питание	103,0	9,8
Строительство	59,0	5,6
Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	49,5	4,7
Машиностроение и металлообработка	43,7	4,1
Прочие отрасли	278,7	26,3

* Данные Госкомстата по прямым инвестициям и инвестиционным кредитам.

Все более возрастающую долю в притоке иностранного капитала составляют *портфельные инвестиции.*

По некоторым данным, в 1994 г. иностранными инвесторами вложено в акции российских приватизированных предприятий 1,5 млрд. долл.[1] По данным Госкомимущества, итоги первого этапа приватизации показали, что около 10% акций приватизированных предприятий принадлежит иностранным компаниям. В России обосновалось более 20 крупных инвестиционных компаний, которые занимаются покупкой российских акций.

Наибольший интерес для западных портфельных инвестиций представляют следующие сферы экономики России.

1. Предприятия топливно-энергетического комплекса (ТЭК). Из средств, инвестированных иностранцами в 1994 г. в российскую экономику, 78% были направлены в ТЭК. Причем, вложен-

[1] По оценке западных экспертов, по крайней мере 500 млн. долл. западных портфельных инвестиций в 1994 г. «сгорели» в России. Краткосрочные перспективы российского фондового рынка, по мнению американских инвестирующих фондов, «равны нулю» // Деловой мир. 17.03.95.

ный в топливную промышленность капитал принадлежит всего трем иностранным компаниям.

2. Алюминиевые заводы.
3. Предприятия связи и коммуникации.
4. Порты и пароходства.
5. Предприятия по производству цемента.
6. Предприятия по производству минеральных удобрений.
7. Крупные горнодобывающие предприятия.
8. Предприятия пищевой промышленности.

С точки зрения потребностей российской экономики, желательно также привлечение иностранных инвестиций в оборонные предприятия, осуществляющие конверсию производства, в мощности по переработке и хранению продовольствия, добыче золота и алмазов и др. Основной поток привлекаемых иностранных инвестиций должен идти на развитие импортозамещающих отраслей и экспорториентированных производств.

Крупнейшим инвестором в России являются США (около 1 млрд. долл.). Наибольшие рублевые вложения сделаны Великобританией (17% всего рублевого объема инвестиций). Германские инвестиции занимают более скромное место по сравнению с США (150 млн. марок) (см. табл. 9).

Таблица 9

Крупнейшие зарубежные инвесторы по количеству предприятий с иностранными инвестициями в 1994 г.*

Страны	Количество предприятий с иностранными инвестициями	% от общего количества предприятий с иностранными инвестициями
США	1908	14,3
Германия	1517	11,4
Китай	1019	7,7
Финляндия	791	5,9
Великобритания	666	5,0
Италия	563	4,2
Польша	497	3,7
Австрия	466	3,5
Швейцария	368	7,8
Болгария	350	2,6
Япония	301	2,3
Франция	301	2,3

* Источник: Экономика и жизнь. 1995. № 50. С. 1.

Среди регионов России у западных инвесторов наибольшей популярностью пользуются Москва, Санкт-Петербург, а также Архангельская и Тюменская области.

Новым явлением для российской экономики стал приток капитала из азиатских «новых индустриальных стран». Еще недавно их привлекали только сырьевые отрасли. В середине 90-х годов они начали уделять внимание проектам в высокотехнологичных и даже инфраструктурных областях. По некоторым оценкам, общий объем инвестиций азиатских «новых индустриальных стран» в Россию составил 450–520 млн. долл. США. Из них на прямые инвестиции из Южной Кореи пришлось около 300 млн. долл. Инвестиции Тайваня, Гонконга, Сингапура составили по 50–70 млн. долл. каждой из этих стран. Главные интересы азиатских инвесторов, включая Японию, связаны с развитием Дальнего Востока. *По мнению ряда специалистов, главный резерв увеличения иностранных инвестиций не в странах Запада, а как раз в странах Востока, накопивших за последние годы огромный капитал, имеющих опыт работы в переходной экономике,* меньше боящихся инвестиционных рисков, чем западные инвесторы. Странам Востока не нужны российское топливо и сырье; они готовы вкладывать капитал в высокотехнологичные объекты, поддерживая российскую обрабатывающую промышленность.

Оценивая количественные показатели присутствия иностранных инвестиций в экономике России, приходится констатировать следующее. Их удельный вес в совокупных вложениях по разным оценкам составлял в середине 90-х годов 2,7–5%. Доля же иностранных инвестиций в общем объеме основных производственных фондов не превышает 0,5–1%. *Предприятия с участием иностранного капитала составляют весьма динамичную часть в российской экономике. Однако роль этих предприятий невелика, они дают лишь 3% ВНП страны.* Позиции этих предприятий во внешнеторговом обороте несколько выше: в 1994 г. они обеспечивали около 10% российского экспорта и 13% импорта, включая торговлю в пределах СНГ.

Что касается крупных иностранных инвестиций, то в России их практически нет. Проблематично их появление и в ближайшие годы. В 1994 г., по официальным данным, приток иностранных инвестиций составил всего 1,3 млрд. долл. (при

потенциальной потребности 8–12 млрд. долл. в год). По данным Министерства экономики Российской Федерации, этот процесс по годам может выглядеть следующим образом (см. табл. 10).

Таблица 10

Приток прямых и портфельных иностранных инвестиций в Россию

Годы	Млрд. долл.
1995	2,1
1996	5,0–6,0*
1997	7,0–8,0*
1998–2000	10,0–15,0*

* Прогноз.

По расчетам того же Министерства экономики, для выхода на устойчивую траекторию роста России нужно 140 млрд. долл. Даже при идеальных условиях за счет всех имеющихся внутренних источников и привлечения иностранного капитала реально может быть аккумулировано не более 120 млрд. долл.

Оценивая ситуацию с привлечением иностранных инвестиций в экономику России, приходится констатировать, что *пока Россия является местом борьбы международных компаний за сбыт своих товаров, а не ареной приложения капитала.* Произошло это в результате распахнутости российского рынка и неадекватного инвестиционного климата.

Многие специалисты считают, что *главным источником инвестиционных вливаний в российскую экономику должен стать отечественный частный капитал,* как находящийся внутри страны, так и эмигрировавший в последние годы за рубеж. По данным «Дойче банка» (Германия), прямые российские инвестиции в ФРГ в 4–6 раз превышают аналогичные немецкие инвестиции в экономику России[1]. *Как только в России начнется оживление экономики, будут созданы благоприятные условия для инвестиций — развернется в крупных масштабах реэкспорт*

[1] Совокупный капитал германских предпринимателей в России составляет 500 млн. марок. Объем российских инвестиций в экономику Германии оценивается в 3 млрд. марок // Экономика и жизнь 1996. № 9. С. 40.

капитала. Это повлечет за собой увеличение потока западных и восточных инвестиций и технологий.

Для ускорения этого процесса предлагается амнистировать владельцев незаконно вывезенного капитала за границу с целью его возврата в Россию. Необходимо также привести российское законодательство, определяющее вывоз капитала как незаконный, в соответствие с международным правом.

Однако особенно уповать на эти меры вряд ли стоит. Возврат капитала происходит и будет происходить под «крышей» достаточно солидных западных фирм или российских компаний без прямого указания на его происхождение. По оценкам Торгово-промышленной палаты России, до половины иностранных портфельных инвестиций на российском фондовом рынке скрывают фактически реэкспорт капитала.

Как свидетельствует мировой опыт, *продуманная политика привлечения иностранного капитала — самый прямой и достаточно эффективный путь выхода из кризиса, рычаг ускорения социально-экономического развития страны.* В то же время наряду с положительными моментами участие иностранного капитала в развитии российской экономики вызвало ряд отрицательных последствий, которые не следует сбрасывать со счетов:

1) приоритетное внимание западных фирм к добыче и экспорту энергоносителей способствовало не только ускоренной исчерпаемости невозобновляемых ресурсов, но и дальнейшей гипертрофии добывающих отраслей;

2) продемонстрировало слабость государственного регулирования процесса привлечения иностранного капитала, отсутствие жесткого экологического контроля за действием ряда предприятий с иностранными инвестициями;

3) участие западного капитала в приватизации государственной собственности на крайне заниженном курсе рубля позволило ему за бесценок скупить ряд важных объектов. Так, например, около 50% заводов по производству минеральных удобрений скуплены бывшими советскими гражданами и работают преимущественно на внешний рынок;

4) иностранные капвложения нередко используются как способ отмыва «грязных денег» из стран Запада.

Непродуманная политика в привлечении иностранных инвестиций не сможет обеспечить экономические интересы принимающей стороны. К тому же мировой опыт привлечения ино-

странных инвестиций свидетельствует о том, что многие страны весьма осторожно использовали это специфическое «лекарство». Так, Япония, например с самого начала строго контролировала и ограничивала привлечение иностранного капитала. Огромные суммы затрачивались па закупку иностранных лицензий для создания своей технически передовой экспортной базы. До сих пор объем прямых иностранных инвестиций в Японии невелик, а требования иностранных государств открыть двери иностранному капиталу остаются нереализованными.

Претворяя в жизнь инвестиционную политику, следует отдавать себе отчет в том, что выбор приоритетных направлений отраслей — дело очень тонкое, поскольку рыночные механизмы действуют далеко не всегда в российских интересах. Здесь требуется строгий контроль со стороны государства, а также доброжелательная политика для поддержки инвестиций в те отрасли и регионы, с которыми связаны экономические перспективы. Нужна научно обоснованная, взвешенная, активная государственная политика по привлечению иностранных инвестиций.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».
2. Россия: стратегия инвестирования в кризисный период. Инвестиционный климат России.— М.: ПАИМС, 1994.
3. Иностранные инвестиции в России.— М.: Международные экономические отношения, 1996.

Глава 6

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

1. Сущность свободных экономических зон (СЭЗ) и причины их создания.
2. Основные разновидности СЭЗ.
3. Особенности функционирования СЭЗ в разных странах.
4. СЭЗ в России.

Заметным явлением мирового хозяйства второй половины XX века являются т. н. «свободные (специальные) экономические зоны» (СЭЗ).

Свободные экономические зоны получили широкое распро-

странение во многих странах. В середине 90-х годов в мире функционировало более 4-х тысяч разного рода СЭЗ (от таможенных зон до технопарков, от зон свободной торговли до оффшорных зон). По оценкам западных специалистов, к 2000 году через различные свободные экономические зоны будет проходить до 30% мирового товарооборота. Международные корпорации в поисках льготных условий для своей деятельности рассматривают СЭЗ как благоприятные образования, где можно получить сверхприбыль. Крупнейшие международные корпорации считают организацию собственного производства в свободных экономических зонах важнейшим направлением своей экспансии.

Свободные экономические зоны представляют собой часть национального экономического пространства, где используется особая система льгот и стимулов, не применяемая в остальных частях страны. Как правило, СЭЗ — это в той или иной степени обособленная географическая территория.

В научных публикациях и отчетах международных организаций для характеристики разного рода зон используется термин «свободные экономические зоны». Однако этот термин не в полной мере отражает сущность этого явления. Так, во многих из них применяемые экономические правила, рычаги, специальные административные законы отнюдь не освобождают от определенного правового и хозяйственного режима, а лишь облегчают его, предоставляют льготы, стимулирующие предпринимательство. Фактически государство лишь *сокращает* масштабы своего вмешательства в экономические процессы.

Для большинства развивающихся стран свободные зоны по существу являются *специальными* в смысле экстерриториальности, по условиям уровня жизни работников зоны, концентрации производственного потенциала и др. В силу этого для таких зон больше подходит термин «специальные экономические зоны».

Для чего создаются свободные экономические зоны? Почему они получили такое распространение в мире?

Создание свободных экономических зон рассматривается их учредителями как важное звено в реализации принципов открытой экономики. Их функционирование связывается с либерализацией и активизацией внешнеэкономической деятельности. Экономика свободных экономических зон имеет высокую степень открытости внешнему миру, а таможенный, налоговый и инвести-

ционный режим благоприятен для внешних и внутренних инвестиций.

Фактически свободные экономические зоны представляют своеобразные «ловушки» для мигрирующих в масштабах мирового хозяйства капиталов.

Помимо привлечения иностранного капитала, задействуемого для активизации экономических процессов внутри страны, создание производственных свободных экономических зон увязывают с тремя основными задачами:

— стимулирование промышленного экспорта и получение на этой основе валютных средств;

— рост занятости;

— превращение зон в полигон по опробованию новых методов хозяйствования, полюса роста национального хозяйства.

Важной причиной образования свободных экономических зон является то, что часто страна не желает полностью открывать свою экономику для притока иностранного капитала или всеобъемлюще использовать особый инвестиционный климат и поэтому использует частичную, локальную открытость в виде спецзоны.

Мировой опыт создания и функционирования свободных экономических зон свидетельствует о том, что наряду с зонами, созданными для углубления интеграции с мировым рынком стимулирования международных экономических связей (зоны свободной торговли, экспортно-производственные, таможенные и др.), существуют зоны с особым режимом поощрения соответствующих видов деятельности и отраслей производства. Например, зоны поощрения развития отсталых районов, индустриализации отсталых районов. Поэтому причины и цели создания свободных экономических зон в каждом конкретном случае могут отличаться друг от друга. Так, в промышленно развитых странах, таких как США, Великобритания, свободные экономические зоны создавались для реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах. В этих целях предпринимателям (мелким и средним) предоставлялась бóльшая, чем в других районах страны, свобода деятельности и значительные финансовые льготы. Эти программы не имели специальной ориентации на привлечение иностранного капитала.

С подобной же целью создавались свободные экономические

зоны и в развивающихся странах, что обеспечивало превращение ранее отсталых районов в динамично развивающиеся. Однако в отличие от промышленно развитых стран в этих государствах упор при создании свободных экономических зон был сделан на привлечение иностранного капитала.

Организационно-функциональная структура свободных экономических зон достаточно многообразна. Иногда довольно трудно классифицировать ту или иную свободную экономическую зону однозначно, поскольку они обладают чертами многих зон. Российскими специалистами разработана примерная классификация по признаку хозяйственной специализации — по профилю деятельности большинства хозяйствующих в зоне фирм (см. схему 3). Центральное место в классификации свободных экономических зон отводится *зонам промышленной обработки.*

Схема 3

Разновидности свободных экономических зон

I. Торговые	II. Промышленно-производственные	III. Технико-внедренческие	IV. Сервисные
1. Свободные таможенные 2. Бандовые склады 3. Свободные порты 4. Зоны свободной торговли	1. Импортозамещающие 2. Экспортно-производственные (ЭПЗ) 3. Промышленные парки 4. Научно-промышленные парки 5. Макиладорас (Мексика)	1. Технополисы 2. Технопарки 3. Зоны развития новой и высокой технологии	1. Оффшорные 2. Финансовые центры 3. Банковских услуг 4. Туристических услуг 5. Экопарки

V. Комплексные

VI. Международные

При организации свободных экономических зон используют два различных концептуальных подхода: территориальный и функциональный (точечный). В первом случае зона рассматривается как обособленная территория, где все предприятия-резиденты пользуются льготным режимом хозяйственной деятельности. Согласно второму подходу, зона — это льготный режим, применяемый к определенному виду предпринимательской деятельности независимо от местоположения соответствующей фирмы в стране.

Примером реализации первого подхода являются свободные экономические зоны Китая, зона «Манаус» (Бразилия), мно-

1691

гие экспортно-производственные зоны в развивающихся странах. Результатом второго подхода являются «*точечные*» зоны, представленные отдельными предприятиями (оффшорные фирмы, магазины «дьюти фри»).

Одной из простейших форм свободных экономических зон являются *свободные (беспошлинные) таможенные зоны (СТЗ).* Эти зоны, как и *свободные торговые зоны,* относятся к зонам первого поколения. Они существуют с XVII–XVIII вв. Эти зоны представляют собой транзитные или консигнационные склады для хранения, упаковки и незначительной обработки товаров, предназначенных для экспорта. Такие зоны часто называют бондовыми складами или свободными таможенными территориями. Свободные таможенные зоны освобождаются от таможенных пошлин на ввоз и вывоз товаров. Они имеются во многих странах.

Зоны свободной торговли (ЗСТ)[1] также широко распространены в мире. Наибольшее развитие зоны свободной торговли получили в США. Их создание предусмотрено специальным законом США от 1934 г., целью которого было поощрение торговли, ускорение торговых операций, сокращение торговых издержек.

Такие зоны представляют собой ограниченные участки территории США, в пределах которых установлен льготный по сравнению с общим режим хозяйственной, в т. ч. внешнеэкономической деятельности. Законом было установлено, что при каждом официальном порте прибытия может быть создана, по крайней мере, одна внешнеторговая свободная зона.

В соответствии с существующим законодательством США зоны свободной торговли, действующие на территории страны, подразделяются на зоны общего назначения и специализированные (субзоны). Зоны общего назначения занимают небольшое пространство (несколько кв. км) и находятся за пределами национальной таможенной территории. В них осуществляются операции по складированию и переработке ввезенных товаров (упаковка, сортировка, маркировка, доработка и т. п.).

Субзоны создаются для отдельных крупных компаний, деятельность которых выходит за рамки зон общего назначения. В субзонах производится экспортная или импортозамещающая продукция. Субзоны являются результатом использования ком-

[1] Не следует путать эти СЭЗ с интеграционными группировками зон свободной торговли, такими, например, как ЕАСТ, НАФТА и др.

бинации режимов зон свободной торговли и импортозамещающих производственных зон. К середине 90-х годов в США насчитывалось около 500 зон свободной торговли.

К числу простейших зон свободной торговли можно отнести специальные магазины «дьюти фри» в крупных международных аэропортах. С точки зрения режима, они рассматриваются как находящиеся за пределами государственных границ. К зонам свободной торговли относятся также и традиционные свободные гавани (порты) со льготным торговым режимом.

Промышленно-производственные зоны относятся к зонам второго поколения. Они возникли в результате эволюции торговых зон, когда в них стали ввозить не только товар, но и капитал, заниматься не только торговлей, но и производственной деятельностью.

Промышленно-производственные зоны создаются на территории со специальным таможенным режимом, где производится экспортная или импортозамещающая продукция. Эти зоны пользуются существенными налоговыми и финансовыми льготами. Наибольшее распространение, особенно в развивающихся странах, получили *экспортно-производственные зоны (ЭПЗ).* Современная модель таких зон берет начало от зональной структуры, созданной в 1959 г. в ирландском аэропорту Шэннон. Наибольший эффект от таких зон был получен в «новых индустриальных странах».

Логика образования экспертно-производственных зон была предопределена экономикой развивающихся стран, когда с середины 60-х годов возникла необходимость стимулирования промышленного экспорта и занятости за счет притока иностранных капиталов.

Технико-внедренческие зоны относятся к зонам третьего поколения (70–80-е годы). Они образуются стихийно или создаются специально с государственной поддержкой вокруг крупных научных центров. В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот.

Наибольшее число технико-внедренческих зон функционирует в США, Японии, Китае. В США их называют технопарками, в Японии — технополисами, в Китае — зонами развития новой и высокой технологии.

1691

Самый известный в мире и крупнейший в США технопарк «Силикон Вэлли» (Кремниевая Долина) дает 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. В нем занято около 20 тыс. работников. Всего в США более 80 подобных зон. В Японии в рамках специальных правительственных программ создано два десятка технополисов на базе ведущих научных организаций. В КНР подобные зоны также создаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. В середине 90-х годов в Китае функционировало более 50 зон развития новой и высокой технологии. Характерно, что в азиатских «новых индустриальных странах» технико-внедренческие зоны формируются как инновационные центры сложившихся экспортно-производственных зон, которые уже находятся в достаточной степени развития как экспортно-производственные зоны, и им требуется переориентация на выпуск наукоемкой продукции.

Сервисные зоны представляют собой территории с льготным режимом предпринимательской деятельности для фирм и организаций, оказывающих различные финансово-экономические, страховые и иные услуги.

К числу сервисных зон относятся *оффшорные зоны (ОЗ) и налоговые гавани (НГ)*. ОЗ и НГ привлекают предпринимателей благоприятным, валютно-финансовым, фискальным режимом, высоким уровнем банковской и коммерческой секретности, лояльностью государственного регулирования.

Главное требование от компании, зарегистрированной в оффшорной зоне и претендующей на получение налоговых и иных льгот, — это не быть резидентом страны, где находится оффшорный центр, и не извлекать на его территории прибыль. Налоговые гавани отличаются от оффшорных зон тем, что в них (НГ) все фирмы (как местные, так и иностранные) получают налоговые льготы на все или некоторые виды деятельности. В настоящее время в мире насчитывается более 300 оффшорных центров. Среди них налоговых гаваней около 70.

К числу стран, где уже давно функционируют оффшорные компании, — Лихтенштейн, Панама, Нормандские острова, остров Мэн (Британия), Антильские острова, Гонконг, Мадейра, Либерия, Ирландия, Швейцария и др. В последнее десятилетие оффшорные зоны появились на Мальте, Маврикии, в Западном Самоа, Израиле, Малайзии (о. Лабуан) и других странах.

Промышленные, торговые, банковские, страховые и другие компании в оффшорных зонах либо вообще не подлежат налогообложению (Ирландия, Либерия), либо облагаются небольшим паушальным налогом (Лихтенштейн, Антильские острова, Панама, остров Мэн и др.). В Швейцарии, например, установлен более низкий размер налога, который может и не взиматься при определенных условиях. Льготный режим в оффшорных зонах определяется также отсутствием валютных ограничений, свободным вывозом прибылей, низким уровнем уставного капитала, отсутствием таможенных пошлин и сборов для иностранного инвестора, экстерриториальностью и др. Для стран, организующих оффшорные зоны, выгода состоит в привлечении дополнительных иностранных капиталов, получении дохода от пребывания зарегистрированной компании в оффшорной зоне, создании дополнительных рабочих мест для местных специалистов, что в целом способствует развитию национальной экономики.

Оффшорный бизнес концентрируется, как правило, в банковском, страховом деле, морском судоходстве, операциях с недвижимостью, в трастовой (доверительной) деятельности, во всех видах экспортно-импортных операций, в консалтинге. По некоторым оценкам, капитал, задействованный в сфере оффшорного бизнеса, достигает 500 млрд. долл. В нем участвуют почти 2 млн. вкладчиков (юридических и физических лиц), и каждый год регистрируется несколько тысяч новых компаний, увеличивающих объемы оффшорной деятельности.

Деятельность оффшорных зон оценивается специалистами весьма неоднозначно. Многие сходятся во мнении, что оффшорные центры зачастую являются местом отмыва «грязных денег» и разного рода банковских афер.

Комплексные зоны образуются путем установления особого, льготного по сравнению с общим, режима хозяйственной деятельности на территории отдельных административных образований. К ним можно отнести 5 специальных экономических зон Китая, «открытые районы» КНР, а также бразильскую зону «Манаус», территорию «Огненная Земля» в Аргентине, зоны свободного предпринимательства, создаваемые промышленно развитыми странами в депрессивных районах.

В 90-е годы активизируются процессы по формированию *международных свободных экономических зон.* Так, имеется проект создания специальной экономической зоны Туманган

(Туманцзян). Эта свободная экономическая зона должна быть создана на стыке границ России, Китая и КНДР. Проект рассчитан на 20 лет, его стоимость на первом этапе оценивается в 90–110 млрд. долл.

СЗЗ предполагает участие Японии, Южной Кореи, Монголии, Китая, КНДР и России. В свободной экономической зоне будет построен крупный порт, многочисленные промышленные предприятия с использованием китайской и корейской рабочей силы. Россия должна будет поставлять на эти предприятия сырье для переработки. Предприниматели, организовавшие производство в свободной экономической зоне, будут пользоваться рядом льгот. Предусматривается, что зоны будут иметь гибкие границы, к участию в совместном освоении могут подключаться также и сопредельные районы.

Отработка деловых контактов не на межгосударственном, а на региональном уровне привела к появлению т. н. еврорегионов, как формы организации внешнеэкономического взаимодействия. Еврорегион представляет собой добровольное объединение пограничных областей различных государств, прежде всего в хозяйственной сфере, с целью интенсификации связей друг с другом. Высшие органы власти каждой страны, осуществляющей свою деятельность в рамках еврорегиона, делегируют данной области полномочия, способствующие интенсификации приграничных хозяйственных и иных связей. Активную роль в создании еврорегионов играют Польша, Словакия, Чехия, Венгрия, а также Украина и Беларусь. К середине 90-х годов созданы еврорегионы «Карпаты», «Буг», «Померания».

В 1994 г. подписано соглашение о создании российско-китайской торговой приграничной зоны в районе китайского города Суйфэнхэ. Совместное образование или использование приграничных свободных экономических зон с сопредельными странами ближнего и дальнего зарубежья, особенно на границе с Китаем, Финляндией, Норвегией, в Калининградской области, может способствовать развитию приграничной торговли, реализации крупных совместных проектов на основе использования сырьевых ресурсов и производственных мощностей обеих сторон, прежде всего российских.

Общей характерной чертой различных видов свободных экономических зон является наличие благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансо-

вые, налоговые льготы и преимущества по сравнению с общим режимом для предпринимателей, существующим в той или иной стране. Конкретные льготы и стимулы имеют некоторые количественные отличия по зонам разных стран; но существу они, как правило, сходны.

Выделяют четыре основные группы льгот:

— *внешнеторговые льготы.* Они предусматривают введение особого таможенно-тарифного режима (снижение или отмену экспортно-импортных пошлин) и упрощенного порядка осуществления внешнеторговых операций;

— *налоговые льготы.* Содержат нормы, связанные с налоговым стимулированием конкретных видов деятельности или поведения предпринимателей. Эти льготы могут затрагивать налоговую базу (прибыль, стоимость имущества и т. д.), отдельные ее составляющие (амортизационные отчисления, издержки на зарплату, НИОКР, транспорт), уровень налоговых ставок, вопросы постоянного или временного освобождения от налогообложения;

— *финансовые льготы.* Включают различные формы субсидий. Они предоставляются в виде более низких цен на коммунальные услуги, снижения арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями, льготных кредитов и др.;

— *административные льготы.* Предоставляются администрацией зоны с целью упрощения процедур регистрации предприятий и режима въезда—выезда иностранных граждан, а также оказания различных услуг.

Названные льготы применяются в самых различных комбинациях. Льготы, предоставляемые свободным экономическим зонам, не всегда являются главным стимулом для притока в страну иностранного капитала. Более существенными в этом отношении могут оказаться такие факторы, как политическая стабильность, инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, квалификация рабочей силы, упрощение административных процедур и др. Вместе с тем при прочих равных условиях на первый план выступают предоставляемые зоной льготы.

Мировой опыт функционирования свободных экономических зон позволяет сформулировать основные выводы об их достижениях, общих чертах и особенностях развития. Функционирование свободных экономических зон в *промышленно развитых*

странах свидетельствует, что в основе их успеха лежит, с одной стороны, хорошее планирование первоначальных стадий их развития, а с другой — гибкость управления зонами. Изменяющаяся ситуация в мировом хозяйстве (НТР, конкуренция между транснациональными корпорациями, изменения в курсах валют, изменения в системе международного обмена и др.) влияет на развитие свободных экономических зон и соответственно требует адекватного реагирования на эти изменения.

Социально-экономические выгоды от создания зон (внешнеторговых в США, «Шеннон» в Ирландии и др.) достаточно весомы. Эти зоны создали значительное число рабочих мест, оживили международный торговый обмен, повысили внешнеторговую результативность, научно-производственный потенциал и др. Важным аспектом деятельности свободных экономических зон в промышленно развитых странах является то, что они работают не только на мировой, но и на внутренний рынок.

Свободные экономические зоны, функционирующие в *развивающихся странах*, имеют ряд общих черт развития.

Во-первых, наибольшее распространение в этих странах получили экспортно-производственные зоны. Как было сказано выше, создание ЭПЗ определяется рядом экономических причин, и прежде всего, потребностью развития и производства промышленных товаров на экспорт, привлечения в страну иностранного капитала, передовой науки и технологии, современной технической информации.

Во-вторых, особый режим хозяйствования в свободных экономических зонах становится более либеральным и льготным для иностранных предпринимателей. Это связано с усилением международной конкуренции между свободными экономическими зонами и соответственно попытками доказать свои сравнительные преимущества перед подобными другими СЭЗ.

В-третьих, в процессе функционирования свободных экономических зон происходит торгово-промышленная диверсификация их деятельности, комплексное развитие. Современная НТР на первый план выдвигает свободные экономические зоны, в которых сосредоточиваются наукоемкие отрасли производства, связанные с разработками новой и высокой технологии.

Среди развивающихся стран весьма заметное развитие и ре-

зонанс получили специальные экономические зоны [1] Китая. Начав с небольших территорий, объединенных спецзонами в самом начале 80-х годов, китайское руководство к середине 90-х годов распространило их режим на сотни квадратных километров. Помимо наиболее известных в стране и за рубежом специальных экономических зон — «Шэньчжэнь», «Чжухай,» «Сямэнь», «Шаньтоу», имеющих многолетнюю историю, а также специальной экономической зоны «Хайнань» (существует с 1988 г.), в стране заметное развитие получили зоны технико-экономического развития (более двух десятков) и зоны развития новой и высокой технологии — технопарки. Особая роль отводится шанхайской зоне экономического развития «Пудун». Значение проекта, рассчитанного на несколько десятилетий, определяется не только тем, что зона «Пудун» должна стать в перспективе крупным центром промышленного производства Китая, но и призвана способствовать превращению Шанхая в крупнейший торговый и финансовый центр Азиатско-Тихоокеанского региона.

Создание специальных экономических зон (СЭЗ) стало важной составной частью проведения открытой внешнеэкономической политики, провозглашенной китайским руководством в конце 70-х годов. При выборе модели развития СЭЗ китайское руководство исходило из текущих потребностей страны и опыта функционирования специальных зон в других странах. Наиболее детально изучался опыт Сингапура, Тайваня, США. В ходе подготовки организации специальных экономических зон было предложено несколько вариантов режима их функционирования. В результате был избран путь организации СЭЗ с созданием в их рамках структуры хозяйства, ориентированного на экспорт, всемерное привлечение иностранного капитала, а также существенное улучшение технологии производства. Специальные экономические зоны стали играть связующую (буферную) роль с другими районами страны, реализуя политику «открытых дверей».

С начала 90-х годов в портовых городах, специальных экономических зонах КНР начинают возникать свободные таможенные территории — зоны свободной (беспошлинной) торговли (ЗСТ), которые, как указывают китайские специалисты, бу-

[1] В КНР зоны со льготным хозяйственным режимом получили название — специальные (особые) экономические зоны.

дут развиваться по моделям, сходным с существующими в других странах. По свидетельству китайского руководства, развитие зон свободной торговли явится одним из магистральных направлений реализации открытой внешнеэкономической политики вплоть до 2000 года.

Практика функционирования китайских специальных экономических зон и других районов со льготным инвестиционным климатом продемонстрировала несомненные успехи. К числу достижений СЭЗ как китайские, так и зарубежные специалисты относят прежде всего высокие, устойчивые темпы экономического роста, большие объемы привлеченных в зоны иностранных инвестиций, значительное повышение производительности труда и, наконец, существенный рост уровня жизни населения.

Специальные экономические зоны в КНР (помимо общих с другими странами целей спецзон) в целом являются экспериментом по использованию рыночных отношений в условиях преобладания государственной собственности. Переход «все разом» к рыночному хозяйству признан в Китае неприемлемым, чреватым серьезными потрясениями для народа и экономики в целом. Специфика китайского опыта регулирования СЭЗ заключается в том, что они для современного Китая — это нечто большее, чем специальные районы по стимулированию иностранного и отечественного предпринимательства, привлечению инвестиций, ускоренному развитию тех или иных отраслей и др. В специальных экономических зонах Китая происходит становление и обкатка, как отмечают китайские экономисты, экономической модели, по которой в XXI веке будет жить практически весь Китай.

Заметная роль свободных экономических зон в социально-экономическом развитии отдельных обособленных районов разных стран, той или иной отрасли производства, в привлечении иностранного капитала или оживлении деятельности мелкого и среднего отечественного предпринимательства, тем не менее, не дает достаточно оснований рассматривать их как универсальный способ модернизации экономики. Степень влияния функционирования свободных экономических зон на остальную территорию развивающихся стран является довольно ограниченной. Для промышленно развитых стран, как правило, и не ставится специальной задачей распространение такого влияния. Организация свободных экономических зон играет строго определенную

роль в оживлении предпринимательской деятельности данного региона или в акцентировании внимания на развитии той или иной отрасли экономики. Кроме того, образование свободных экономических зон сопряжено, как правило, со значительными капиталовложениями и последующими существенными усилиями государства по их развитию. Без строго определенной централизованной поддержки они практически нежизнеспособны [1].

По данным обследования, проведенного Институтом Востоковедения РАН по 26 странам, собственные первоначальные затраты по привлечению иностранных инвестиций в свободные экономические зоны составили в среднем 4 долл. на 1 долл. зарубежных инвестиций. В КНР, например, иностранные вложения в четыре СЭЗ к концу 80-х годов составили 4 млрд. долл., в то время как начальные собственные инвестиции превышали 22 млрд. долл., что в 5,5 раз больше. По существу, вся инфраструктура СЭЗ КНР была создана за счет централизованных государственных средств.

При многочисленных примерах успешного функционирования свободных экономических зон имеют место и неудачные попытки их организации. Так, создание в Шри Ланке, Гватемале, Либерии, Сенегале и других странах разного рода свободных экономических зон не только не увенчались успехом, но многие из них вообще перестали функционировать (предпринимаются попытки их реанимировать). К основным причинам такого положения можно отнести политические, экономические, организационные.

Политические причины связаны с общей политической нестабильностью в стране, гражданскими волнениями, вплоть до военных действий. К экономическим причинам, прежде всего, следует отнести чрезмерно усложненное, запутанное, с точки зрения инвестора, законодательство об инвестиционном режиме в свободной экономической зоне. Бюрократическая заорганизованность управления СЭЗ, наличие многочисленных малооправданных процедур для регистрации иностранного инвестора в зоне, плохая пропаганда и реклама преимуществ спецзоны — все это также заметно отражается на судьбе свободных экономических зон.

---

[1] Мировая практика свидетельствует о существовании отдельных СЭЗ, организованных по принципу «опоры на собственные силы» без существенной поддержки со стороны государства. Например, СЭЗ «Куньшань» в КНР, частные ЭПЗ на Филиппинах.

К сожалению, к числу стран и регионов, где свободные экономические зоны не только не дают пока заметного эффекта для народного хозяйства, но и их собственное развитие оставляет желать лучшего, относится и Россия.

Рассмотрим некоторые особенности создания и функционирования свободных экономических зон в России.

Свободные экономические зоны в России

Мировой опыт успешного функционирования свободных экономических зон в середине 80-х годов привлек пристальное внимание российских реформаторов, в результате чего была поставлена задача за 2–3 года создать *широкую сеть такого рода зон*. Предполагалось создание в различных регионах СССР до 50 СЭЗ. При этом сами спецзоны зачастую рассматривались как чудодейственное средство по переходу от командной, дефицитной экономики к рыночно-ориентированной. По представлениям российских бизнесменов, экономическая зона должна выглядеть как «заповедник нормального рынка в ненормальной стране».

Первые попытки по пропаганде и созданию свободных экономических зон были предприняты в середине 80-х годов. Так, в 1986 г. зародилась идея создания СЭЗ «Находка». К концу 80-х годов появилась государственная концепция развития свободных экономических зон на территории СССР. По форме СЭЗ должны были представлять зоны свободного предпринимательства, компактно расположенные в районах с развитым научно-техническим потенциалом. Важной их задачей было привлечь иностранный капитал и технологии.

Правительством СССР в декабре 1989 г. было принято постановление о создании свободных экономических зон в городах Находка и Выборг. Через полгода краткие положения общего характера в отношении СЭЗ были изложены в Основах законодательства об иностранных инвестициях в СССР.

К началу 90-х годов государственная концепция создания свободных экономических зон дополняется рядом региональных инициатив. Эти инициативы делали акцент на значительной самостоятельности СЭЗ и ратовали за огромные территории, отводимые для них. В середине 1990 г. Верховный Совет РСФСР принял решение о создании 13 свободных экономических зон. По каждой СЭЗ Совмин РСФСР утверждал отдельное положение, закрепляющее ее хозяйственно-правовой статус.

Процесс образования свободных экономических зон в начале 90-х годов характеризовался следующими чертами:

— отсутствием четкого понимания целей и задач СЭЗ;

— огромностью занимаемых территорий. На долю формально созданных «свободных зон» приходилось более одной трети территорий России;

— массовой раздачей льгот и привилегий зонам и лоббированием их интересов в Правительстве РФ;

— стремление местных властей к суверенитету через создание СЭЗ.

Вступивший в силу в сентябре 1991 г. Закон «Об иностранных инвестициях в РСФСР», в котором целая глава была посвящена свободным экономическим зонам, заметно упорядочил процесс их образования. Согласно этому закону, *СЭЗ создаются с целью привлечения иностранного капитала, передовой зарубежной техники, технологии и управленческого опыта, развития экспортного потенциала.* В свободной экономической зоне устанавливается льготный режим хозяйственной деятельности для иностранных инвестиций и предприятий с иностранным участием: упрощенный порядок регистрации предприятий с иностранными инвестициями, причем, для предприятий со вкладом иностранных инвесторов до 75 млн. руб. регистрация производится непосредственно в СЭЗ; налогообложение по льготным ставкам, до 50% нормы, установленной на территории Российской Федерации для иностранных инвесторов; понижение ставки платы за пользование землей и другими природными ресурсами; предоставление права на долгосрочную аренду (сроком до 70 лет) с правом субаренды (вне СЭЗ этот срок — до 50 лет); понижение таможенных пошлин на ввоз, вывоз товаров; упрощенный порядок пересечения границ, въезда и выезда иностранных граждан, в т. ч. безвизового; наличие права безлицензионного экспорта и импорта, предусмотренное законом для предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также для совместных предприятий с долей иностранных инвестиций более 30%. Валютная выручка предприятий от экспорта собственной продукции полностью оставляется в их распоряжении.

Коренные экономические реформы, начатые в 1992 г., и либерализация всей хозяйственной жизни в стране заметно изменили отношение российского правительства к проблеме организации

свободных экономических зон в России. Новые законы, регулирующие внутри- и внешнеэкономические отношения, не предусматривали какого-то особого статуса СЭЗ. И хотя правительственные положения о свободных экономических зонах никто не отменял, государственные финансово-налоговые службы посчитали их утратившими силу. Все это вызвало беспокойство у иностранных инвесторов. Принятый в июне 1992 г. Указ Президента РФ о свободных экономических зонах, а также заверения администрации действующих зон о неизменности зональной политики способствовали определенной стабилизации обстановки. Однако в целом в развитии СЭЗ в стране явно стал ощущаться застой.

В Правительстве РФ возобладал подход к ликвидации свободных экономических зон, охватывающих огромные территории страны, что было вполне объяснимо. Взамен была предложена концепция формирования микрозон — разновидностей свободных таможенных зон и зон экспортного производства. В основу отбора зон был положен принцип сочетания выгодного географического расположения зоны и минимизации затрат на их инфраструктурное обустройство.

Стала заметной тенденция закрытия ранее созданных свободных экономических зон путем урезания и лишения их ряда привилегий. В печати, высказываниях официальных лиц появились мнения о малой перспективности СЭЗ в России, о необходимости развития *всей* экономики в льготном рыночном режиме, а не каких-то ее отдельных частей. Подобные точки зрения подкреплялись следующими аргументами:

— опасениями, что будет образовано слишком большое число различных СЭЗ;

— СЭЗ — это «черные дыры» российской экономики по утечке ресурсов страны, концентрация криминогенных элементов и других негативных явлений;

— уменьшением управляемости СЭЗ со стороны центральных властей, их чрезмерной самостоятельностью и формированием новых региональных элит.

Несмотря на сдерживание процессов развития свободных экономических зон сверху (до сих пор не принят федеральный закон о свободных экономических зонах — его проект рассматривается в правительственных и думских кругах с 1992 г.), тенденция к их развитию снизу часто оказывалась решающей. Активность

местных администраций и управленческих структур таких свободных экономических зон, как «Находка», «Янтарь» (Калининградская область), способствовали тому, что правительство предоставляло им льготы, кредиты и т. п. Возникла новая спецзона (оффшорного типа) — «Зона экономического благоприятствования» в Ингушетии, преобразованная в 1996 г. в «Центр международного бизнеса "Ингушетия"», свободная экономическая зона «Шеризон» в Подмосковье и ряд других.

В настоящее время свободные экономические зоны в России (зарегистрировано более 20 разного рода СЭЗ) [1] находятся как бы на полулегальном положении. Потенциал этой идеи пока не получил своего полноценного раскрытия в России. Вместе с тем имеющиеся практические результаты функционирующих свободных экономических зон свидетельствуют об их перспективности.

К числу таких свободных экономических зон можно отнести СЭЗ «Находка». На ее территории зарегистрировано 3,3 тыс. предприятий. Из них 2054 принадлежит частным лицам. На начало 1996 г. в СЭЗ «Находка» работало 386 предприятий с иностранными инвестициями, при этом 224 предприятия со 100% иностранных инвестиций. Объем экспортной продукции свободной экономической зоны в 1995 г. составил 42,3 млн. долл., в 3 раза превысив импорт. С российской стороны в создании предприятий с иностранными инвестициями принимают участие не только предприятия, расположенные в СЭЗ «Находка», но и многие регионы России и государства СНГ.

На территории СЭЗ «Находки» осуществляются проекты по организации и функционированию российско-корейского технопарка и российско-американского промышленного парка. Эти промышленные комплексы должны сыграть ключевое значение для индустриализации данной свободной экономической зоны. В зоне действуют 15 банковских институтов (14 филиалов различных банков и банк «Находка»).

Поскольку в России нет закона о свободных экономических зонах, то функционирование СЭЗ «Находка» рассматривается как эксперимент. Правительством России принято постановление «О некоторых мерах по развитию свободной экономической зоны "Находка"» от 8 сентября 1994 г. В соответствии с этим и другими регулирующими документами в свободных экономиче-

[1] В их число не входят 27 технопарков.

1691

ских зонах для предприятий с иностранным вкладом более 30% установлены следующие льготы:

— федеральный налог на часть прибыли, перевозимой за границу, составляет 7%, а соответствующий местный налог — не более 3%;

— прибыль и часть прибыли, перевозимой за границу, полностью освобождены от налогообложения на 5 лет (после объявления о регулярном получении прибыли);

— часть прибыли, реинвестируемой в развитие производства, а также в объекты инфраструктуры и социальной сферы СЭЗ, полностью освобождается от налога.

С февраля 1994 г. Административный комитет зоны, который занимается вопросами регулирования и контроля в СЭЗ «Находка», приступил к осуществлению новой стратегии по ее развитию. Основным направлением этой стратегии стало создание в зоне ряда локальных *свободных таможенных зон*, которые должны способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата свободной экономической зоны, стимулировать организацию импортозамещения с использованием современных технологий, появление новых рабочих мест.

СЭЗ «Находка» находится пока на начальном этапе своего развития. Однако уже сейчас можно говорить о первых ее позитивных результатах: высоких темпах экономического роста в СЭЗ, создании многих рабочих мест, что заметно контрастирует со всеми другими регионами России. При благоприятном функционировании СЭЗ, которое зависит не только от нее, зона способна дать мощный импульс развитию международных экономических связей Дальнего Востока и Сибири.

Отмечая факты успешной работы некоторых свободных экономических зон России, необходимо указать и на негативный опыт их функционирования. Так, практика СЭЗ «Алтай» свидетельствует о том, что многие СП, зарегистрированные в зоне, фактически бездействовали. Вместо привлечения иностранного капитала шел процесс ввоза и перепродажи ширпотреба. При проверке внешнеэкономической деятельности СЭЗ было выявлено много нарушений при выдаче квот и лицензий на вывоз сырьевых и стратегических ресурсов, экспорт которых ограничен законом. Коммерческая деятельность учредителей зоны принесла многочисленные убытки при осуществлении торговых сделок. В итоге, просуществовав около трех лет, СЭЗ «Алтай» была ликвидирована.

В целом, характеризуя нынешнюю ситуацию с организацией и функционированием свободных экономических зон *в России*, можно констатировать, что они *находятся в стадии становления, определения своей тактики, выбора приоритетов и ориентаций*. Без существенной поддержки государства этот период может сильно затянуться, оставив многие проекты нереализованными. Ожидания эффективных результатов от СЭЗ могут смениться разочарованиями, отказом от самой идеи.

Рассматривая свободные экономические зоны как важную составную часть современной рыночной экономики, не следует преувеличивать их роль и значимость. Опыт функционирования СЭЗ во многих странах мира свидетельствует об ограниченной возможности их влияния на развитие национальной экономики. Вряд ли и в *России* образование и функционирование спецзон следует поднимать до уровня самостоятельного направления социально-экономических преобразований. При «блочном» поэтапном строительстве рыночной экономики свободные экономические зоны будут длительное время оставаться «вещью в себе», а отнюдь не «полюсами роста», распространяющими свое влияние на остальное экономическое пространство. В условиях «широкозахватного» метода строительства рыночной экономики свободные экономические зоны не могут не привлекать, помимо позитивного предпринимательства, многочисленный криминогенный элемент, оставаясь также достаточно длительный период образованиями анклавного характера.

Свободные экономические зоны призваны выполнять свою специфическую роль, концентрируя экспорториентированное и импортозамещающее производство, стимулируя внешнеэкономические связи, представляя собой «ловушки» для иностранных инвестиций. Они также должны стимулировать сосредоточение технико-технологических инноваций, способствовать освоению современного рыночного механизма хозяйствования.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Авдокушин Е. Ф. Свободные (специальные) экономические зоны.— М.: Московский университет потребительской кооперации, 1993.

2. Леусский А. Экономика зон свободного предпринимательства.— Л.: Наука, 1991.

3. Смороднинская Н., Белова Г., Богачева О. и др. Свободные экономические зоны: уроки мировой практики.— М.: Административный комитет СЭЗ «Находка», 1993.

Глава 7

МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

1. Причины международной миграции рабочей силы.
2. Волны международной миграции и ее основные особенности.
3. Современные центры притяжения рабочей силы.
4. Россия и международный рынок труда.

Массовая миграция населения стала одним из характерных явлений жизни мирового сообщества второй половины XX века. Миграция населения представляет собой перемещение людей через границы определенных территорий со сменой постоянного места жительства или возвращением к нему.

Международная (внешняя) миграция существует в разных формах: трудовой, семейной, рекреационной, туристической и др. В данной главе в основном будет уделено внимание проблемам международной трудовой миграции, международному рынку рабочей силы. Международный рынок рабочей силы охватывает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих национальные границы. Международный рынок труда объединяет национальные и региональные рынки рабочей силы. *Международный рынок труда существует в форме трудовой миграции.*

На начало 1995 г. в мире насчитывалось более 35 млн. трудящихся-мигрантов против 3,2 млн. в 1960 г. Если считать, что на каждого трудящегося-мигранта приходится 3 иждивенца, то численность мигрирующего населения в середине 90-х годов превышает 100 млн. человек.

Международный рынок рабочей силы существует наряду с другими мировыми рынками: например, товаров и услуг, капитала. Рабочая сила, перемещаясь из одной страны в другую, предлагает себя в качестве товара, осуществляет международную трудовую миграцию.

Причинами миграции рабочей силы являются факторы как экономического, так и неэкономического характера. К причинам неэкономического типа относятся: политические, национальные, религиозные, расовые, семейные и др.

Причины экономического характера кроются в различном экономическом уровне развития отдельных стран. Рабочая си-

ла перемещается из стран с низким уровнем жизни в страны с более высоким уровнем. Объективно возможность миграции появляется вследствие национальных различий в условиях заработной платы.

Существенным экономическим фактором, определяющим миграцию рабочей силы, является наличие органической безработицы в некоторых странах, прежде всего слабо развитых. Важным фактором международной трудовой миграции является вывоз капитала, функционирование международных корпораций. Транснациональные корпорации способствуют соединению рабочей силы с капиталом, осуществляя либо движение рабочей силы к капиталу, либо перемещают свой капитал в трудоизбыточные регионы.

Развитие средств транспортной связи, в свою очередь, способствует существенному развитию международной трудовой миграции.

Основу миграционных потоков составляют рабочие, в меньшей степени, служащие.

Международная трудовая миграция поначалу возникает как стихийное явление, но постепенно государство охватывает ее своим регулированием. Вместе с тем до последнего времени в международной трудовой миграции сохраняется значительный элемент рыночной стихии.

В середине XIX века было отмечено самое значительное явление в истории современной миграции населения. В 40-е годы XIX столетия произошел взрыв эмиграции из Ирландии в США, вследствие т. н. «картофельного голода».

Широкомасштабная миграция в начале 80-х годов XIX в. из Италии и стран Восточной Европы в США была связана с падением цен на европейскую пшеницу. Поток миграции резко замедлился вследствие ухудшения экономической конъюнктуры в США и снова набрал силу в ходе экономического оживления.

Причинами широкомасштабной миграции рабочей силы стали аграрное перенаселение в некоторых европейских странах, безработица, более благоприятные условия работы в США и, конечно, благоприятные условия для широкого развития собственного дела, повышения уровня жизни.

Новая волна миграции из Европы в США отмечена в 20-е годы. К уже упомянутым причинам следует добавить трудности послевоенной жизни в Европе.

После 2-й мировой войны отмечают три новых потока в ми-

1691

грации рабочей силы в США. Во-первых, это «утечка умов», устойчивый поток высококвалифицированных специалистов и членов их семей в Северную Америку. Во-вторых, потоки беженцев из Венгрии (1956 г.) после подавления антикоммунистического восстания и из Вьетнама (1974–1975 гг.) после победы «северян» над «южанами», а также с Кубы (1980 г.). В-третьих, самым крупным потоком этого периода является наплыв рабочей силы из Мексики и стран Карибского бассейна.

Если в первых двух случаях причины были главным образом политические, переселенческие, то в последнем случае — чисто экономические. Так, число желающих мигрировать из Мексики точно соответствует спросу на дополнительных рабочих в США при плате 4 долл. в час.

Особую роль в процессах трудовой миграции XIX–XX вв. играет миграция населения из Китая в страны Юго-Восточной Азии и Северной Америки. Она носит в основном переселенческий характер и оценивается от 70 до 100 млн. человек.

В Европе после 2-й мировой войны, в особенности с начала 60-х годов, также отмечены достаточно интенсивные процессы миграции рабочей силы. Рабочая сила из Испании, Португалии, Греции, Югославии активно использовалась в экономике промышленно развитых стран Европы. Эти миграционные потоки рабочей силы, основанные на временной основе, не сопровождаемые натурализацией в стране-работодателе, становятся определяющими. Использование иностранной рабочей силы в настоящее время становится важным элементом нормального функционирования мирового хозяйства.

Можно выделить 5 направлений международной миграции рабочей силы:

1) миграция из развивающихся в промышленно развитые страны;

2) миграция в рамках промышленно развитых стран;

3) миграция рабочей силы между развивающимися странами;

4) миграция рабочей силы из бывших социалистических стран в промышленно развитые страны (сходна с миграцией из развивающихся в промышленно развитые);

5) миграция научных работников, квалифицированных специалистов из промышленно развитых в развивающиеся страны.

Для промышленно развитых стран иностранная рабочая сила из развивающихся стран означает обеспечение ряда отра-

слей, инфраструктурных служб необходимыми работниками, без которых невозможен нормальный производственный процесс, а иногда просто нормальная повседневная жизнь. Например, во Франции эмигранты составляют 25% всех занятых в строительстве, 1/3 в автомобилестроении. В Бельгии они составляют половину всех шахтеров, в Швейцарии — 40% строительных рабочих.

Международная миграция рабочей силы, существующая в рамках промышленно развитых стран, связана в большей степени с неэкономическими факторами, чем с экономическими. Однако и для промышленно развитых стран характерно такое явление как «утечка умов». Например, из Европы в США.

Особо следует отметить *международную миграцию рабочей силы в рамках стран ЕС.* В ЕС принята «Хартия основных социальных прав рабочих ЕЭС» (подписана 9 декабря 1989 г.).

В разделе I «Хартии» записано: 1) «Каждый работник ЕЭС должен иметь право свободного перемещения по территории Сообщества, подчиняясь правилам и ограничениям, обусловленным общественным порядком, общественной безопасностью и здоровьем»; 2) «свобода перемещения должна давать право каждому работнику выбрать любое занятие или профессию в ЕЭС на основе принципов равноправия, касающихся трудоустройства, условий труда и социальной защиты в принимающей стране».

В «Хартии» декларируется, что строительство единого экономического пространства подкрепляется его социальным обеспечением.

По мнению некоторых специалистов, воплощение принципов свободы перемещения внутри ЕС может привести к тому, что высококвалифицированные кадры, инженеры могут концентрироваться в наиболее развитых регионах. Низкоквалифицированные работники окажутся менее мобильными.

Результатом миграции рабочей силы внутри ЕС может стать его демпинг. Так, португальские предприятия отправляют своих рабочих на строительство во Францию и ФРГ на условиях оплаты труда, устанавливаемых ниже национальных стандартов.

Изучение модели миграции рабочей силы в рамках ЕС весьма полезно для учета особенностей становления в перспективе рынка трудовых ресурсов СНГ.

В последние годы растет *миграция рабочей силы между развивающимися странами.* Главным образом это миграция между новыми индустриальными странами и странами арабских эмиратов, странами—членами ОПЕК, с одной стороны, и иными развивающимися странами — с другой. Так, например, в послевоенные годы (60–80-е годы) особенно был заметен приток рабочей силы в Гонконг из Китая, Вьетнама и других стран Юго-Восточной Азии. Активно импортировал рабочую силу Сингапур. В Кувейте и Саудовской Аравии, например, было занято до 1 млн человек рабочих из Йемена. Эта миграция определялась в основном экономическими причинами: более высоким уровнем жизни, заработной платы в странах-импортерах рабочей силы. Кроме того, в азиатских «новых индустриальных странах», в богатых странах Персидского залива постоянно ощущалась нехватка в малоквалифицированной рабочей силе.

Существует миграция *рабочей силы из промышленно развитых в развивающиеся страны.* В основном — это сравнительно небольшой поток квалифицированных кадров из стран Европы и Северной Америки в развивающиеся страны. Причины этой миграции как экономические (достаточно высокие заработки у преподавателей учебных заведений, инженеров, инструкторов и др., например, в странах ОПЕК), так и житейские (узнать мир, попробовать себя и т. п.).

Особо следует сказать о *миграции рабочей силы в рамках бывших социалистических стран, а также в СНГ.* В свое время бывший СССР импортировал рабочую силу из Болгарии, Вьетнама, Северной Кореи. С возникновением Российского государства к числу этих стран добавились рабочие из Китая. В настоящее время, по официальным данным, в России трудятся 40 тыс. китайцев. Наряду с организованным импортом рабочей силы из Китая имеет место стихийный приток мигрантов из Китая на территорию России. По некоторым оценкам российских специалистов, существует «опасность колонизации» российского Дальнего Востока и Сибири его многонаселенным соседом. Большой приток рабочей силы отмечается в столице России. В Москве работают иностранные рабочие и специалисты из 78 стран мира. Иммигранты составляют 46 процентов московских строителей, 34 процента работников столичного транспорта.

В середине 90-х годов активизировалась миграция рабочей силы в Россию из стран ближнего зарубежья: Украины, Бе-

ларуси, Молдовы. Причины этой миграции чисто экономические — рабочие из этих стран едут на заработки. Основные экспортеры рабочей силы в Москву: Украина — 32 процента от общей численности работающих иностранцев, Турция — 22 процента; СФРЮ — 8 процентов, Молдова — 4 процента, Беларусь — 3 процента.

Основными причинами привлечения иностранных работников на российские предприятия являются нехватка рабочих отдельных профессий и специальностей, а также нежелание местного населения выполнять предлагаемую работу. Такая ситуация характерна практически для всех отраслей производства, но чаще всего для предприятий добывающей промышленности, строительства, сельского хозяйства.

К числу других причин использования иностранных работников относится необходимость сохранения сложившихся коллективов предприятий. Это касается прежде всего предприятий нефтегазовой и нефтедобывающей промышленности Севера России. Долгие годы комплектование кадров таких объектов проводилось не только путем подготовки местного населения, но, прежде всего, за счет привлечения работников по оргнабору (главным образом с Украины).

Одна из главных причин использования иностранной рабочей силы из стран ближнего зарубежья в приграничных регионах — ее экономическая выгодность. Прежде всего — низкие транспортные расходы на доставку рабочей силы, а также отсутствие существенных затрат на размещение и обустройство в случае маятниковой миграции.

Наиболее актуальная проблема, которая может возникнуть в области импорта рабочей силы из стран ближнего зарубежья к началу 2000 года, связана с волной нелегальных трудящихся-иммигрантов, которую трудно решить из-за «прозрачности» российских границ со странами СНГ и либерального иммиграционного законодательства. По данным Минтруда России, доля легальной иностранной рабочей силы в 1994 г. в общей массе иностранцев, работающих на российских объектах, не превышала 8%. Экстраполируя эти цифры на все народное хозяйство, можно прийти к заключению, что в середине 90-х годов Россия имела около 2 млн. иммигрантов-нелегалов.

Помимо миграции рабочей силы существует проблема беженцев и вынужденных переселенцев. По оценкам экспертов

ООН, 7 млн. человек в республиках бывшего СССР покинули за последние 4 года (с 1991 г.) места своего постоянного проживания. В России, по различным оценкам, находится от 500 до 700 тыс. беженцев из дальнего зарубежья. Многие из них находятся на территории России незаконно, а количество беженцев и вынужденных переселенцев из стран СНГ, по оценкам специалистов, достигает 5 млн. человек. В странах СНГ проживает около 25 млн. русских. При неблагоприятной экономической и политической конъюнктуре в этих странах многие из них также могут оказаться в числе мигрантов.

Какое влияние оказывает миграция рабочей силы на страны, импортирующие и экспортирующие рабочую силу?

Страны, принимающие рабочую силу, получают при этом следующие преимущества:

— повышается конкурентоспособность производимых страной товаров вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой ценой иностранной рабочей силы;

— иностранные рабочие, предъявляя дополнительный спрос на товары и услуги, стимулируют рост производства и дополнительную занятость в стране пребывания;

— при импорте квалифицированной рабочей силы принимающая страна экономит на затратах на образование и профессиональную подготовку;

— иностранные рабочие часто рассматриваются как определенный амортизатор в случае кризисов и безработицы. Они первыми могут быть уволены;

— иностранные работники не обеспечиваются пенсиями и не учитываются при реализации разного рода социальных программ.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) утверждает, что иммигранты улучшают демографическую картину развитых стран, страдающих старением. Во Франции, Германии, Швеции 10% всех новорожденных появляются в семьях переселенцев. В Швейцарии — 24%, а в Люксембурге — почти 38%. Вместе с тем, хотя замедляется общий темп старения населения страны, на соотношение рождаемости и смертности коренных жителей эта статистика не влияет никоим образом.

Нельзя не сказать и о некоторых отрицательных моментах, связанных с импортом рабочей силы. К ним следует отнести

возникновение элементов социальной напряженности в обществе (при занятии тех рабочих мест, на которые претендуют местные работники), межнациональная неприязнь и др.

Для стран, экспортирующих рабочую силу, в свою очередь, также имеется целый ряд преимуществ. Основные из них следующие.

1. Экспорт рабочей силы рассматривается как важный источник поступления СКВ в страну.

По данным МВФ, средняя норма прибыли при экспорте товаров составляет 20%, услуг — 50%, а от экспорта рабочей силы значительно выше. Так, бывшая Югославия в 80-е годы имела поступления от экспорта товаров и услуг ежегодно около 10 млрд. долл., фактическая прибыль от этого экспорта составляла примерно 2,5 млрд. долл. От экспорта же рабочей силы только в виде переводов страна получала 3,5 млрд. долл., а по возвращении работников домой из-за рубежа еще столько же. В итоге, фактические поступления достигали 7 млрд. долл. Экспорт рабочей силы являлся фактически главным источником валюты для Югославии.

Расчеты зарубежных специалистов показывают, что роль частных переводов особенно велика для стран со средним уровнем развития. Для этих стран экспорт рабочей силы представляет значительный источник валютного дохода, в отдельные годы превышающий поступления по остальным видам внешнеэкономических связей.

За последние 15 лет экспорт рабочей силы наиболее сильное влияние оказывает на экономику Пакистана. Переводы из-за рубежа в эту страну от работающих за рубежом больше поступлений от экспорта товаров и услуг в 5 раз.

Поступления от экспорта рабочей силы в 90-е годы возрастают у развивающихся стран наиболее высокими темпами — 10% в год. Получая ежегодно значительные суммы от этого источника, многие развивающиеся государства стали специализироваться на трудовых услугах, экспорт которых стал важнейшим источником валютных доходов. Так, например, для АРЕ эксплуатация Суэцкого канала в конце 80-х годов давала прибыль 970 млн. долл. в год, туризм — 600 млн. долл., переводы эмигрантов — более 3 млрд. долл. В Йемене переводы эмигрантов в отдельные годы в 30 раз превышали поступления от экспорта. По данным на начало 90-х годов, около 40 стран мира имели

в своих поступлениях из-за рубежа не менее 100 млн. долл. от мигрантов, а 10 стран — более 1 млрд. долл. По данным МВФ, частные переводы, включаемые в доходную часть платежных балансов, на 90% состоят из поступлений от эмигрантов.

2. Экспорт рабочей силы означает уменьшение давления избыточных трудовых ресурсов и, соответственно, социального напряжения в стране.

3. Бесплатное для страны-экспортера обучение рабочей силы новым профессиональным навыкам, знакомство с передовой организацией труда и др.

В то же время страны—экспортеры капитала сталкиваются и с некоторыми негативными явлениями. Главное — это «утечка умов», отток квалифицированных, инициативных кадров, столь необходимых национальной экономике.

Современные центры притяжения рабочей силы

Двумя традиционными центрами притяжения рабочей силы являются *США и Западная Европа.*

Что касается США, то трудовые ресурсы этой страны исторически сложились за счет иммигрантов. В 50-е годы США стали проводить политику привлечения высококвалифицированных кадров, которая осуществляется до сего времени. В настоящее время США по-прежнему являются местом притяжения рабочей силы. Довольно активно привлекаются низко- и полуквалифицированные работники (особенно из Мексики), которые сейчас составляют преобладающую группу иммигрантов в США. По мнению некоторых российских экономистов, поскольку иммиграция в эту страну носит ассимиляционный характер, то этот центр является неперспективным для трудовой миграции.

Другой традиционный центр притяжения рабочей силы — это Западная Европа. В ЕС насчитывается 13 млн. мигрантов и членов их семей.

В 80-е годы произошла некоторая перестройка в структуре занятости иностранных рабочих. Однако приток в страны ЕС практически не замедлился.

Возникновение в 60–70-е годы новых центров развития капитализма, т. н. «периферийного капитализма», привело к формированию новых центров притяжения рабочей силы.

К числу таких центров относятся *нефтедобывающие страны Ближнего Востока* — Объединенные Арабские Эмираты, Ка-

тар, Кувейт и др. Например, в середине 90-х годов только в Саудовской Аравии насчитывалось около 4 млн. трудовых мигрантов со всего света, занятых в различных сферах производства, экономической и социальной жизни этого богатейшего нефтедобывающего государства мира.

Все большее число мигрантов направляются в этот регион из Южной и Юго-Восточной Азии, а также некоторых арабских стран. Главным экспортером рабочей силы в этом регионе стал Египет. Ряд арабских стран являются одновременно экспортером и импортером рабочей силы. К их числу относятся Йемен, Ирак, Ливия.

Важным центром притяжения рабочей силы остается *Австралия.* В стране используется до 200 тыс. иностранных работников. Как и США, Австралия нацелена на ассимиляцию иммигрантов.

Одним из мировых центров притяжения рабочей силы становится *Южная Африка.* Южно-Африканская Республика еще со второй половины 50-х годов встала на путь использования «лишней» рабочей силы из других африканских стран. Проникновение международных корпораций в Южную Африку и Намибию в 70-е годы сделало миграцию африканских рабочих достаточно устойчивой. В последние годы Южная Африка привлекает работников из других частей света.

Набирающим обороты центром привлечения рабочей силы становятся *страны Азиатско-Тихоокеанского региона,* прежде всего азиатские «новые индустриальные страны». Так, по данным тайваньской печати, этому островному государству в середине 90-х годов требовалось 100 тыс. рабочих и 20 тыс. инженерно-технических работников.

В 60-е годы стал формироваться международный центр притяжения рабочей силы в *Латинской Америке,* где рабочих из других стран принимают в основном Аргентина и Венесуэла. Наиболее распространенная форма — сезонная сельская миграция. В эти страны прибывают рабочие из других стран Латинской Америки, а также из азиатских и некоторых африканских стран.

Вхождение России как равноправного рыночного партнера в мировое сообщество неизбежно связано, помимо других факторов, с таким многогранным процессом, как международная миграция населения.

Россия с запозданием включилась в международные процессы миграции населения. Импортируя рабочую силу (в 1995 г. число легально работающих в России превысило 200 тыс. человек), Россия лишь несколько лет назад открыла вопрос об экспорте своей рабочей силы.

С принятием «Закона о занятости» (1991 г.) всем гражданам России предоставлено юридическое право выезжать за рубеж на работу. Осуществить это право россиянин может либо в соответствии с межправительственными соглашениями, используя специальные агентства, либо сам, найдя себе работу за границей.

По прогнозам некоторых специалистов, потенциально из России могут выехать 50 млн. человек. Фактически же значительно меньше (1,5 млн. человек), а 4–5 млн. человек могут в принципе рассматривать такую же возможность.

По оценке Минтруда России, миграция рабочей силы из страны может складываться по двум вариантам (табл. 11)

Таблица 11

Прогноз миграции рабочей силы из России (тыс. чел.)

Год	I вариант	II вариант
1996	8,6	-11,0
1997	33,2	20,9
1998	107,2	107,2
1999	323,9	367,9
2000	954,5	1142,3

При сопоставлении обоих вариантов наиболее реалистичным эксперты из Минтруда считают первый. По их мнению, это обусловлено слабым развитием служб трудоустройства российских граждан за рубежом, небольшими возможностями самостоятельного трудоустройства за границей и др.

Цифры реальной эмиграции рабочей силы свидетельствуют о следующем: в 1994 г. на работу за рубеж по индивидуальным трудовым контрактам Федеральной миграционной службы выехало около 10 тыс. российских граждан. Какая-то часть выехала за рубеж по «своим каналам». Так что «миллионы выехавших

работников» из России — это пока только прогноз и предположения.

Миграция из России определяется следующими факторами: во-первых, более высоким уровнем жизни в промышленно развитых странах и выгодными материальными условиями, предлагаемыми другими странами; во-вторых, численность выезжающих будет ограничена емкостью рынков труда принимающих стран и в целом не высоким уровнем квалификации рабочей силы в Российской Федерации; в-третьих, непризнанием большинством стран мира дипломов о высшем образовании, языковым барьером. Поэтому выезжать будет высококвалифицированная и мобильная часть населения (см. табл. 12).

Таблица 12

Динамика внешней миграции в России в 90-е годы (тыс. чел.)*

Направления миграционных потоков	Годы				
	1990	1991	1992	1993	1994
Прибыло — всего	914,3	725,3	895,4	925,3	1149,7
В т. ч. из стран:					
— ближнего зарубежья	913,1	724,0	893,7	922,9	1146,4
— дальнего зарубежья	1,2	1,3	1,7	2,4	3,3
Выбыло — всего	729,5	675,5	675,4	495,2	339,7
В т. ч. в страны:					
— ближнего зарубежья	625,9	587,2	570,1	379,3	231,8
— дальнего зарубежья	103,6	88,3	105,3	115,9	107,9
Сальдо миграции	184,8	49,8	220,0	430,1	810,0
В т. ч. со странами:					
— ближнего зарубежья	287,2	136,8	324,6	543,6	914,6
— дальнего зарубежья	-102,4	-87,0	-103,6	-113,5	-104,6

* Данные Госкомстата РФ.

Выход России на международный рынок труда осложняется рядом факторов и, прежде всего, неблагоприятной конъюнктурой этого рынка в последние годы, а также противодействием стран—импортеров рабочей силы. Так, по прогнозам Германского федерального института занятости, в связи с созданием единого внутреннего рынка ЕС страны этого блока будут неохотно привлекать работников из-за рубежа[1]. Вероятно, 40% всех новых рабочих мест будет создано в Великобритании и Германии, из них около 25% в промышленности, 50% в оптовой и розничной торговле, транспорте, строительстве. По мнению большинства европейских экспертов, эти страны при отсутствии роста населения, скорее, предпочтут внедрять новые трудосберегающие технологии и активнее использовать труд женщин.

Вместе с тем, несмотря на определенные сложности в освоении нового международного рынка труда, Россия должна приложить максимум усилий для его освоения. Такой вывод определяется расчетами российских экономистов, которые показывают, что валютная эффективность экспорта рабочей силы в 5 раз больше, чем валютная эффективность товарного экспорта.

Для планомерного и эффективного освоения международного рынка рабочей силы нужна единая государственная концепция экспорта рабочей силы. По расчетам экономистов, для охвата 10% основных мировых рынков рабочей силы России потребуется около 10 лет. В перспективе Россия могла бы держать за рубежом 1–1,5 млн. человек, получая ежегодно 10–20 млрд. долл. Сумеет ли Россия занять достойное место на этом рынке — покажет ближайшее будущее.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей.— М.: Прогресс–Универс, 1992.

2. Международные экономические отношения / Под. ред. Хасбулатова Р. И. М.: Новости, 1991. Т. I.

3. Основы внешнеэкономических знаний / Под ред. Фаминского И. П.— М.: Международные отношения, 1994.

4. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Супруновича Б. П.— М.: Финансовая академия при Правительстве РФ 1995.

[1]Такие восточноевропейские страны, как Венгрия, Польша, Чехия, предупреждены компетентными органами ЕС, что им в перспективе не разрешат пользоваться единым рынком занятости.

Глава 8

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОРПОРАЦИИ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

1. Виды транснациональных корпораций (ТНК) и причины их возникновения.
2. Основные особенности деятельности ТНК.
3. Роль ТНК в международных экономических отношениях.
4. Перспективы развития российских международных компаний.

Транснациональные корпорации (ТНК), по мнению экспертов ООН, являются «двигателями мировой экономики». Именно так был назван один из докладов ООН по трансляционным корпорациям. В середине 90-х годов в мире функционировало 40 тыс. ТНК. Они контролировали за пределами своих стран до 250 тыс. дочерних предприятий. Их число за последние два десятилетия увеличилось более чем в 5 раз (в 1970 г. было зарегистрировано лишь 7 тыс. подобных фирм).

40% стоимости имущества 100 крупнейших международных компаний (включая финансовые) базируется на территориях других государств. Основная часть транснациональных корпораций сосредоточена в США, странах ЕС и Японии. ТНК контролируют до 40% промышленного производства в мире, половину международной торговли. Объем произведенной продукции на предприятиях ТНК ежегодно превышает 1 трлн долл. На них работают 73 млн. сотрудников, т. е. каждый десятый занятый в мире, исключая сельское хозяйство.

Итак, что представляют собой транснациональные корпорации, какие компании к ним относят? ООН, которая традиционно изучает деятельность международных корпораций, долгое время относила к ним такие фирмы, которые имели годовой оборот, превышающий 100 млн. долл. и филиалы не менее чем в 6-ти странах. В последние годы было сделано некоторое уточнение: о международном статусе фирмы теперь свидетельствует такой показатель, как величина процента ее продаж, реализуемых за пределами страны-резиденции. По этому показателю одним из мировых лидеров является швейцарская фирма «Нэстле» (98%).

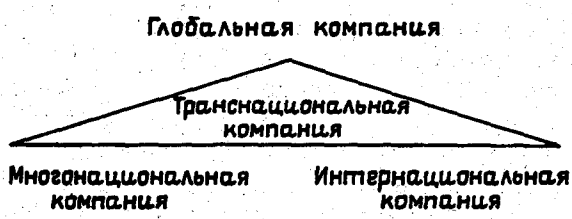
Международную корпорацию по методологии ООН можно узнать и по структуре ее активов. Самые большие заранич-

1691

ные активы среди транснациональных корпораций (кроме финансового сектора) — транснациональные банки (ТНБ) — имеют англо-голландский концерн «Роял-Датч шелл», затем 4 фирмы из США: «Форд», «Дженерал Моторс», «Эксон» и «ИБМ».

В западной экономической литературе можно встретить множество определений международных монополий: многонациональные корпорации, интернациональные корпорации, транснациональные компании, глобальные компании и др. Так, известный американский маркетолог Ф. Котлер по организационным принципам выделяет именно эти четыре типа международных компаний (схема 4).

Схема 4



Российскими экономистами, как правило, предлагается следующая классификация.

1. *Транснациональные корпорации — это национальные монополии с зарубежными активами. Их производственная и торгово-сбытовая деятельность выходит за пределы одного государства.*

Корпорацией в США называют акционерное общество, а поскольку большинство современных транснациональных корпораций возникли в результате международной экспансии американских компаний, этот термин вошел в их определение.

Правовой режим транснациональных корпораций предполагает деловую активность, осуществляемую в различных странах посредством образования в них филиалов и дочерних компаний. Эти компании имеют относительно самостоятельные службы производства и сбыта готовой продукции, научно-исследовательских разработок, услуг потребителям и др.

В целом они составляют единый крупный производственно-сбытовой комплекс с правом собственности над акционерным капиталом только представителей страны-учредителя. В то же

время филиалы и дочерние компании могут быть смешанными предприятиями с преимущественно национальным участием.

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

С точки зрения международного права, отличительными признаками многонациональных корпораций являются: 1) наличие многонационального акционерного капитала; 2) существование многонационального руководящего центра; 3) комплектование администрации иностранных филиалов кадрами, знающими местные условия. Последнее, кстати, свойственно и многим транснациональным корпорациям. Вообще, границы между этими двумя группами международных компаний весьма подвижны, возможен переход одной формы в другую.

К транснациональным и многонациональным корпорациям следует добавить и *глобальные корпорации (ГК)*, выделившиеся из среды международных компаний. Они возникли в 80-е годы и продолжают набирать силу. Глобальные корпорации представляют всю мощь современного мирового финансового капитала. В наибольшей степени к глобализации тяготеют химическая, электротехническая, электронная, нефтяная, автомобильная, информационная, банковская и некоторые другие отрасли.

Каковы причины возникновения транснациональных корпораций?

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

Интернационализация производства и капитала приобретает характер экспансии хозяйственных связей путем создания круп-

1691

нейшими компаниями собственных отделений за границей и превращения национальных корпораций в транснациональные. Вывоз капитала становится важнейшим фактором в формировании и развитии международных корпораций.

К числу конкретных причин возникновения транснациональных корпораций следует отнести *стремление к получению сверхприбыли*. В свою очередь, *жесткая конкуренция*, необходимость выстоять в этой борьбе также способствовали концентрации производства и капитала в международном масштабе и появлению ТНК.

Будучи порождением объективных экономических процессов, протекающих в мировом хозяйстве, транснациональные корпорации *обладают рядом специфических черт*. ТНК являются активными участниками международного разделения труда и способствуют его развитию.

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

Транснациональные корпорации проникают в высокотехнологичные, наукоемкие отрасли производства, которые требуют огромных инвестиций и высококвалифицированного персонала. При этом заметно проявляется тенденция к монополизации этих отраслей транснациональными корпорациями.

В середине 80-х годов три четверти промышленной продукции капиталистического мира производилось примерно 2 тыс. крупнейших корпораций. Несколько сотен из них выпускали от 50 до 80% наиболее важных видов продукции. Эти транснациональные корпорации несут основную производственную и инновационную нагрузку.

Из 500 самых мощных транснациональных корпораций 85 контролируют 70% всех заграничных инвестиций. Эти 500 гигантов реализуют 80% всей производственной продукции электроники и химии, 95% фармацевтики, 76% продукции машиностроения.

По прогнозам западных экономистов, к 2000 г. в мировом хозяйстве установится господство 300–600 транснациональных корпораций. При этом 300 корпораций будут распоряжаться 75% валового продукта мира, осуществлять значительную диверси-

фикацию своего производства и услуг. Так, шведский автомобильный концерн «Вольво» уже сейчас выпускает не только известные во всем мире автомобили. Эта транснациональная корпорация, у которой имеется более 30 крупных дочерних компаний разного профиля в Швеции и несколько десятков за рубежом, производит моторы для катеров, авиационные двигатели, продукты и даже пиво («Приппс»). В свою очередь, каждая из 500 крупнейших транснациональных корпораций США имеет в среднем предприятия в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30–50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных фирм Англии многоотраслевыми являются 96, в Германии — 78, во Франции — 84, в Италии — 90. Количество и характер входящих в транснациональные корпорации предприятий определяется главным образом экономической целесообразностью.

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

Транснациональными корпорациями осуществляется динамичная политика в области капиталовложений и научно-исследовательских работ в континентальном и международном масштабе.

В качестве конкретного примера возникновения и развития международной корпорации можно привести сосредоточившую в своих руках 25% мирового рынка бытовых электроприборов и промышленного оборудования ТНК «Электролюкс». Возникшая в 1912 г. в результате слияния двух шведских компаний, «Электролюкс» уже в конце 20-х годов вышла на рынок Австралии и Новой Зеландии, организовав там свое производство. В последнее десятилетие «Электролюкс» приобрела компанию «Уайт Консолидейтед» — третьего в США производителя бытовой техники под маркой «Вестингауз», «Гибсон» и др., «Занусси» — крупнейшего производителя электротоваров в Италии и всей Южной Европе, а также «АЭГ» — главного производителя электротоваров в ФРГ.

После присоединения этих трех фирм «Электролюкс» превратилась в мирового лидера в своей отрасли, обладающего развитой системой производства, сбыта и обслуживания быто-

1691

вой электротехники в 75 странах мира. В середине 90-х годов на предприятиях этой транснациональной корпорации трудится свыше 110 тыс. человек, годовой оборот в 1994 г. составил 16 млрд. долл.

Расширяя свою экспансию, транснациональные корпорации используют разнообразные формы освоения мирового рынка. Эти формы в значительной степени основываются на контрактных отношениях и не связаны с участием в акционерном капитале других фирм. К числу таких форм экономики ТНК обычно относят: 1) лицензирование; 2) франчайзинг; 3) управленческие контракты; 4) оказание технических и маркетинговых услуг; 5) сдачу предприятий «под ключ»; 6) ограниченные во времени договора по созданию совместных предприятий и соглашения по осуществлению отдельных операций.

На практике часто трудно четко провести границу между той или иной формой деятельности транснациональных корпораций. Они используются недифференцированно и часто переплетаются. Нередко они не альтернативны традиционному заграничному инвестированию, а дополняют его.

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

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

Лицензионное соглашение представляет собой юридический договор, по которому лицензиар предоставляет определенные права лицензиату на некоторое время и за определенное вознаграждение. Передача лицензий осуществляется как по внутрифирменным договорам транснациональной корпорации, так и по внешним каналам передачи технологии.

Особой разновидностью лицензионного соглашения является франчайзинг (франшиза).

Франчайзинг — это лицензионное соглашение, рассчитанное на продолжительный срок. При этом франчайзер представляет определенные права фирме-клиенту. Эти права включают использование торговой марки или фирменного названия, а также услуги по технической помощи, повышению квалификации рабочей силы, торговле и управлению за определенную плату.

Для российской экономики франчайзинг пока мало известен. В настоящее время только тольяттинская фирма «Дока-пицца» работает по этой системе, производя и продавая оборудование для пиццерий и мини-хлебопекарен. Освоить систему франчайзинга в России пытаются американские фирмы «Ле Монти», «Рэнк Ксерокс». Об этом свидетельствует разветвленная сеть дилеров, созданная этими компаниями.

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

По контрактам об оказании технической помощи транснациональные корпорации осуществляют технические услуги, имеющие отношение к какому-либо специфическому аспекту деятельности данной фирмы. Чаще всего подобные договоры связаны с ремонтом и профилактикой машин и оборудования, советами по использованию «ноу-хау», устранением аварий и контролем за качеством.

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

В целом тенденция к использованию многообразных форм международных экономических связей ТНК развивается, как и сам процесс интернационализации капитала и производства, демонстрируя новые формы и подходы.

Одной из новейших форм завоевания транснациональными корпорациями международных рынков является создание ими за рубежом *специальных инвестиционных компаний*. Задачей этих

структур являются инвестиции в дочерние и партнерские предприятия ТНК для стимулирования продвижения их продукции на региональные рынки. Такой подход используют, в частности, крупнейшие международные компании по продаже безалкогольных напитков «Пепси-кола» и «Кока-кола» в Африке.

Транснациональные корпорации стали важнейшими действующими лицами в современном мировом хозяйстве, играя роль, которую трудно переоценить в системе международных экономических отношений.

Для ведущих промышленно развитых стран именно зарубежная деятельность их *ТНК определяет характер внешнеэкономических связей.* Если сопоставить объем зарубежного производства транснациональных корпораций с объемом их экспорта, очищенного от внутрифирменной торговли, то в конце 80-х годов это соотношение для США, Японии и ФРГ было соответственно: 4,1:1; 2,6:1; 1,5:3. Велика в экспорте этих стран роль поставок и услуг от отечественных компаний своим зарубежным филиалам. Во второй половине 80-х годов на подобную внутрифирменную торговлю приходилось от 14 до 20% экспорта США; 23–29% Японии и 24–28% экспорта ФРГ.

Совокупные зарубежные инвестиции всех транснациональных корпораций в настоящее время играют все более существенную роль, чем торговля. ТНК контролируют треть производительных капиталов частного сектора всего мира, более 90% прямых инвестиций за рубежом.

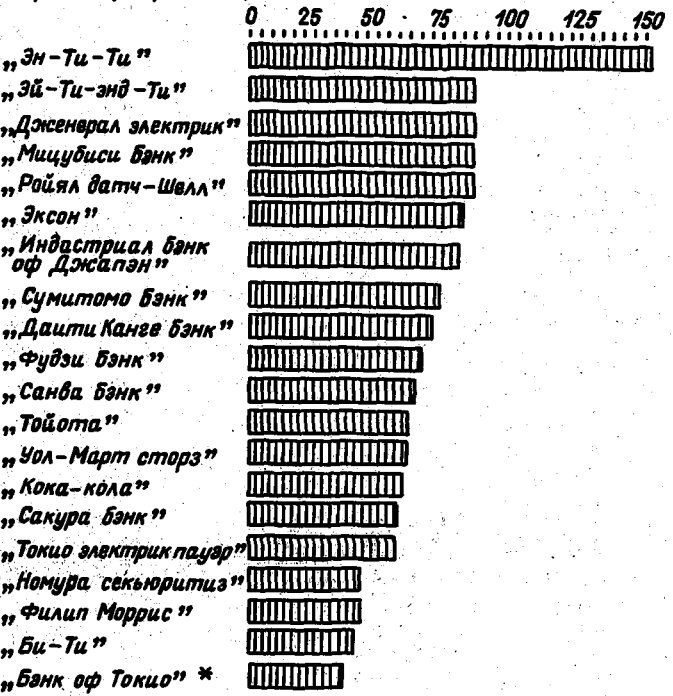
Отраслевая структура производства транснациональных корпораций достаточно широка. 60% международных компаний заняты в сфере производства, 37% в сфере услуг и 3% в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Четко обозначилась тенденция увеличения инвестиций в сфере услуг и технологически интенсивном производстве. Одновременно снижается их доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве (см. диаграмму 4).

По данным американского журнала «Форчун», главную роль среди 500 крупнейших ТНК мира играют 4 комплекса: электроника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение. Их продажи составляют около 80% общей активности ТНК и пятисот «грандов».

Весьма характерна регионально-отраслевая направленность инвестиций транснациональных корпораций. Как правило, они делают капиталовложения в отрасли обрабатывающей промышленности «новых индустриальных стран» и относительно развитых и развивающихся государств. В этом случае идет конкурентная борьба за инвестиции между странами — получателями капитала.

Диаграмма 4

*20 крупнейших корпораций мира (размеры контролируемых ими основных и оборотных средств, млрд. долл.) **



** Источник: „Экономист" (данные за III квартал 1993 г.)*

* В апреле 1996 г. произошло слияние двух банков — «Бэнк оф Токио» и «Мицубиси бэнк». Возникла новая финансовая корпорация «Токио Мицубиси бэнк». Активы нового банка составляют около 800 млрд. долл, а операционные фонды — более 500 млрд. долл. У «Токио Мицубиси» 366 отделений в Японии и 82 отделения за границей, в новой структуре занято 21 тыс. человек.

Для беднейших стран политика иная — транснациональные корпорации считают целесообразным осуществлять там капиталовложения в добывающую промышленность, но главным образом наращивать товарный экспорт. В этом случае развертывается жесткая конкурентная борьба *между самими ТНК* за продвижение своих товаров на местные рынки. По отношению к России транснациональные корпорации в 90-е гг. осуществляют сходную стратегию. На первом плане у них стоит **товарная экспансия** в Россию; инвестиционная активность развернется, видимо, позднее. Такая схема действий фактически является реализацией основных принципов традиционного международного маркетинга.

Транснациональные корпорации во все большей степени становятся определяющим фактором для решения судьбы той или иной страны в международной системе экономических связей. Активная производственная, инвестиционная, торговая деятельность ТНК позволяет им выполнить функцию международного регулятора производства и распределения продукции и даже, как считают эксперты ООН, содействовать экономической интеграции в мире.

Транснациональные корпорации вторгаются в сферы, которые традиционно считались областью государственных интересов, — делают вывод эксперты ООН в докладе ЮНКТАД о транснациональных корпорациях (1993 г.). Вместе с тем речь не идет о движении к полной интеграции мировой экономики под руководством транснациональных корпораций. В действительности, деятельность ТНК ведет к интеграции, интернационализации только в тех рамках и границах, которые определены получением максимальной прибыли.

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

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

— нарушение государственных законов. Так, манипулируя политикой трансфертных цен, дочерние компании ТНК, действующие в различных странах, умело обходят национальные законодательства в целях укрытия доходов от налогооб-

ложения, путем перекачивания их из одной страны в другую;

— установление монопольных цен, диктат условий, ущемляющий интересы развивающихся стран.

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

Послевоенная история западноевропейских стран, Японии и «новых индустриальных стран» свидетельствует о том, что национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с транснациональными корпорациями в том случае, если он сам структурируется в мощные финансово-промышленные образования (адекватные международным аналогам), способные проводить активную внешнеэкономическую политику.

До новейших образований финансово-промышленных групп (ФПГ) в России уже существовали собственные транснациональные корпорации. Примером российской ТНК является «Ингосстрах» со своими дочерними и ассоциированными фирмами и отделениями в США, Нидерландах, Великобритании, Франции, Германии, Австрии, а также ряде стран СНГ. К числу такого рода компаний можно отнести государственный концерн «Нафта Москва» (бывший Союзнефтеэкспорт) со своими дочерними компаниями в Финляндии, Бельгии, Англии, Дании, Италии и других странах.

Некоторые российские транснациональные корпорации появились сравнительно недавно. К их числу можно отнести «Микрохирургию глаза» с большим количеством своих отделений по всему миру, а также «ЛУКойл» (в ее состав входят российские нефтедобывающие, нефтеперерабатывающие предприятия и предприятия нефтяного машиностроения), «Автоваз» и др.

Приватизация в России сопровождается возникновением достаточно мощных организационно-хозяйственных структур нового типа (государственных, смешанных и частных корпораций, концернов), способных успешно действовать на внутреннем и внешнем рынках, например «Газпром», «Вымпел» и др. Так, «Газпром» контролирует 34% мировых разведанных запа-

сов природного газа, обеспечивает почти пятую часть всех западноевропейских потребностей в этом сырье. По оценке Германского торгового банка, рыночная стоимость «Газпрома» — 23 млрд. долл. [1]

Этот концерн остается самым крупным в стране источником поступления твердой валюты, зарабатывая 6–7 млрд. долл. в год. «Газпром» имеет 10%-ную долю в проекте «Ю-Кей-Континент Интерконнектор», 35%-ную долю в предприятии «Вингас», созданном совместно с дочерней компанией «Винтер-шелл» германской ТНК «БАСФ». Он также имеет партнерские отношения с рядом других крупных западных корпораций.

Важным стимулом для роста числа российских транснациональных корпораций должно стать «Положение о финансово-промышленных группах и порядке их создания», утвержденное Указом Президента 5 декабря 1993 г. Расширение инвестиционной деятельности этих групп за границы России автоматически превращает их в средние и крупные по мировым стандартам ТНК.

Одним из направлений по формированию российских транснациональных корпораций может стать создание международных финансово-промышленных групп в рамках СНГ, т. е. с преобладанием российского капитала. Практика показывает, что формирование транснациональных финансово-промышленных групп, т. е. межнациональных (многонациональных) корпораций (МНК) проходит два этапа. На первом создается российская финансово-промышленная группа, на втором прорабатываются вопросы ее расширения за счет включения предприятий и финансово-кредитных структур других государств.

Отдельными решениями правительства одобрено создание такого рода транснациональных финансово-промышленных групп, как, например, «Российский авиационный консорциум» — «Международные авиадвигатели», в которую входят 50 предприятий оборонных комплексов Украины и России. В качестве транснациональной группы зарегистрирована финансово-промышленная группа «Нижегородские автомобили» с участием 8 предприятий из пяти государств СНГ и Латвии. Готово к подписанию соглашение между Россией и Казахстаном о мерах по созданию торгово-финансово-промышленной группы, а также

[1] По оценке самого «Газпрома» — 2,3 млрд. долл., т. е. в 10 раз ниже.

соглашение о создании подобных групп с Беларусью, Узбекистаном и др.

Путь создания торгово-финансово-промышленных групп или своеобразных совместных международных концернов объективно является более предпочтительным, нежели формирование чисто российских транснациональных корпораций. Это, во-первых, связано с нехваткой собственных средств и возможностей; во-вторых, создание таких компаний способствует поддержанию исторически сложившейся кооперации промышленного производства хозяйствующих субъектов стран Содружества, восстановлению и развитию интеграционных процессов между странами СНГ. Межгосударственный экономический комитет стран СНГ подготовил Конвенцию о транснациональных корпорациях в странах СНГ. Ее цель содействовать формированию транснациональных производственных структур в странах СНГ, проведению активной промышленной политики, привлечению инвестиций и др.

К концу 1995 г. в России действовало 28 финансово-промышленных групп. В них вошли 450 предприятий и более 60 финансово-кредитных учреждений. Среди участников финансово-промышленных групп можно отметить такие крупные промышленные предприятия, как РАО «Норильский никель», АО «Авто ГАЗ», Новолипецкий, Челябинский и Магнитогорский металлургические комбинаты, а также мощные финансовые организации «ОНЕКСИМ-банк», «Международная финансовая компания», «Российский кредит», «Автобанк», «Инкомбанк» и др.

В перспективе, с учетом потенциала российской экономики, следует ориентироваться на формирование в ней 10–20 особо мощных универсальных финансово-промышленных групп, 100–150 крупных групп, сопоставимых по размерам с зарубежными корпоративными объединениями и способных контролировать до 50% промышленного производства, а входящие в их состав банки — до 70% банковских активов.

Транснациональные корпорации промышленно развитых стран, а также «новых индустриальных стран» являются основой их экономики. В наших условиях они также могут стать наиболее эффективной формой организации хозяйственной деятельности, которая обеспечит органическое взаимодействие финансового и промышленного капитала. Финансово-промышленные группы при условии целенаправленной их поддержки со сто-

роны государства должны стать объектами экспорториентированного экономического роста, способствующего прогрессивным изменениям в российской экономике.

По мнению известного российского экономиста А. Лифшица, российские финансово-промышленные группы в полную силу заработают в 1997 г., охватив металлургическую, химическую и оборонную отрасли. Указанные отрасли будут весьма агрессивны на мировом рынке. Однако эта агрессия будет не товарная, а финансовая. Именно в результате развертывания деятельности российских финансово-промышленных групп Россия, по мнению А. Лифшица, войдет в стадию легального вывоза капитала.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Зубарев Н., Клышков И. Механизм экономического роста ТНК.— М.: Мысль, 1990.

2. Международные экономические отношения / Под ред. Хасбулатова Р. И. М.: Новости, 1991. Ч. I.

3. Нухович Э. С., Смитиенко Б. М., Эскиндаров М. А. Мировая экономика на рубеже XX–XXI веков.— М.: Финансовая Академия при Правительстве РФ, 1995.

4. Экономика внешних связей России / Под ред. Булатова А. С.— М.: Век, 1995.

Глава 9

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

1. Основные социально-экономические особенности развивающихся стран.

2. Место и роль развивающихся стран в международном товарном обмене.

3. Иностранный капитал в экономике развивающихся стран.

4. Развивающиеся страны в мирохозяйственных связях России.

Одной из наиболее примечательных особенностей в развитии международных экономических отношений во второй половине XX века является *усиление* в них *роли и значения* бывших коло-

ний и зависимых территорий — нынешних *развивающихся государств*, или, как часто их называют, освободившихся государств, стран «третьего мира», «стран Юга», стран «Периферии». В этих государствах проживает 3,2 млрд. человек. Страны эти очень разные. В них идут сложные социально-экономические процессы. При этом генеральной тенденцией развития освободившихся государств, начиная с 60-х годов XX века, становится их растущая дифференциация.

В 1950 г. самые «продвинутые» в экономическом отношении развивающиеся страны (35 стран) превосходили «середняков» (54 страны) в 2,4 раза, а наиболее слаборазвитые (36 стран) в 5,4 раза [1]. С середины столетия разница в уровнях развития между названными группами стран значительно увеличилась. Так, в 1992 г. среднедушевой доход в первой группе развивающихся стран (19 стран) превышал соответствующий уровень «середняков» уже в 2,9 раза, а нижней группы — в 12,2 раза[2]. Изменился и состав самих групп развивающихся стран, а также соотношение между уровнями развития отдельных стран в рамках каждого из них.

В результате этого процесса дифференциации образовались два главных полюса. На одной стороне находятся наиболее развитые из освободившихся государств, выделившиеся на основе т. н. «нефтяного бума», прежде всего ряд стран Персидского залива — Катар, Кувейт, ОАЭ, Багамы, Бермуды, а также «новые индустриальные страны» Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. На другой стороне обосновались беднейшие государства, находящиеся в положении фактического застоя. К этой категории относятся 48 государств. Среди них ряд стран Африки, в т. ч. Мозамбик (ВНП — 80 долл. в год на человека), Эфиопия (100 долл.), Танзания (100 долл.), Сьерра-Леоне (140 долл.), Бурунди (180 долл.), Уганда (190 долл.), Чад и Руанда (200 долл.)[3]. Кроме названных стран в эту группу, в нижнюю часть ее списка, входят некоторые страны Азии: Непал (160 долл.), Бутан и Вьетнам (170 долл.) [4], Мьянма и др.

Между этими полюсами располагается остальная часть развивающегося мира. Это также весьма неоднородная группа.

---

[1] Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 5. С. 6.

[2] Там же.

[3] 54 процента населения Африки проживает за чертой бедности.

[4] Данные Мирового банка за 1993 год.

Страны, входящие в нее, отличаются по многим социально-экономическим параметрам. По свидетельству российских ученых, между крайними полюсами располагается конгломерат развивающихся стран, которые, в свою очередь, демонстрируют заметную тенденцию к расслоению. Расслоение этой группы развивающихся государств определяется как динамичным экономическим ростом одних, так и стагнацией и деградацией других, не сумевших вписаться в рамки современных международных экономических отношений. Среди наиболее удачливых в плане экономического роста развивающихся стран заметна тенденция движения в направлении ранее преуспевших освободившихся стран. Появляются новые полюса роста, складываются новые зоны «новоиндустриальности».

При всем многообразии развивающихся стран, их характерных чертах и особенностях можно выделить ряд общих черт и характеристик, позволяющих рассматривать их как устойчивую общность.

К числу этих черт можно отнести:

— многоукладный характер экономики развивающихся стран;

— низкий уровень развития производительных сил, отсталость промышленности, сельского хозяйства и социальной инфраструктуры (за исключением стран первой группы, «верхнего полюса»);

— зависимое положение в системе мирового хозяйства. Периферийный характер капитализма.

Рассмотрим эти черты поподробнее.

Экономика развивающихся государств опирается на многоукладную социально-экономическую структуру. В ряде стран имеются как капиталистический уклад, так и родоплеменные и патриархальные отношения. Заметную роль в экономике развивающихся стран играют государство и государственный уклад. Курс на развитие государственного сектора сопровождается политикой поощрения капиталистического предпринимательства. В результате чего возникает и развивается госкапитализм.

Говоря о многоукладности развивающихся государств, необходимо подчеркнуть, что *в большинстве своем это крестьянские страны*, с преобладанием сельскохозяйственного производства. В сельском хозяйстве определяющим является мелкотовар-

ный уклад с большой долей патриархальных, натуральных отношений.

Частнокапиталистический уклад, существующий в освободившихся государствах, включает в себя различные формы капиталистической собственности. По уровню развития частнокапиталистических отношений развивающиеся страны значительно отличаются друг от друга. В наиболее экономически передовых развивающихся государствах капиталистические рыночные отношения становятся системообразующими. Более того, в ряде стран происходит формирование специфического государственно-монополистического капитализма. В группе наименее развитых государств национальный частнокапиталистический уклад находится в стадии формирования.

Специфика развития национального частнокапиталистического уклада связана с проблемами накопления (недостатком денежных ресурсов) и особенностями реализации накопленных средств. Эти средства направляются в торговлю (внутреннюю и внешнюю), покупку недвижимости, ремонт машин, страхование, владение бензоколонками, такси и т. п., т. е. туда, где большая оборачиваемость капитала. В производство капитал идет только тогда, когда создаются благоприятные условия. Однако, как правило, иностранный капитал уже занял основные позиции в экономике страны и крайне неохотно уступает их национальному предпринимателю.

Возникший и развивающийся в *большинстве освободившихся государств капитализм имеет периферийный характер*. Это означает, что он отличается от капитализма промышленно развитых стран не только степенью развития, но, что самое главное, моделью способа производства и распределения материальных благ. Капитализм центров возникал и развивался на национальной почве как длительный, органический и взаимоувязанный процесс постоянного роста накопления.

В странах, задержавшихся с развитием капитализма, он возникает и развивается как *имитационная модель* в результате вливания иностранного капитала, технологий и идеологии. Здесь нет органичной взаимоувязки развития элементов модели. Имитация начинается с создания рынка, на котором привилегированный слой населения может приобрести все ему необходимое. А это автоматически исключает из участия в рынке и обрекает на нищету значительные слои населения.

1691

Новые технологии, внедряемые транснациональными корпорациями, как правило, соответствуют вчерашнему дню, но стоимость их высока. Модель периферийного капитализма включает также «утечку мозгов».

Развитие периферийного капитализма проходит асинхронно, неравномерно. Экономический прогресс и политическая демократия развиваются не параллельно, а часто, наоборот, заметно отстают друг от друга. Некоторые развивающиеся государства, начав с внедрения модели периферийного капитализма, находят внутренние силы и средства отойти от нее, двигаясь к вершинам прогресса собственным путем, в наибольшей степени учитывая национальную специфику.

Общими чертами большинства развивающихся стран являются их бедность, перенаселение, большой уровень безработицы, огромная задолженность промышленно развитым странам. В своем социальном развитии подавляющее большинство развивающихся государств по уровню жизни населения отстает от передовых стран промышленного Севера в 20–50 раз.

Активное участие в международном разделении труда, разветвленная система мирохозяйственных связей, опосредующая межстрановые потоки материальных и финансовых ресурсов, уже давно стали непременным условием экономического прогресса. Вступив в мировое сообщество как независимые государства, развивающиеся страны с начала 70-х годов все активнее стремятся участвовать в международном разделении труда.

Необходимость их участия в международном разделении труда объясняется тем, что они не производят целый ряд необходимых для воспроизводства товаров. В то же время они являются производителями сырья, столь необходимого для промышленно развитых стран, источником сравнительно дешевой рабочей силы.

В международное разделение труда включены многие сферы хозяйственной деятельности. Прежде всего, производство сырья и готовых товаров, составляющих базу международной торговли, которая обеспечивает перемещение преобладающей части всех экономических ресурсов между развивающимися странами и остальным миром. *Международная торговля для развивающихся стран, особенно для самых бедных, остается наиболее надежным источником внешних доходов.* Однако в связи со снижением материало- и энергоемкости роста промышленно разви-

тых стран роль природного сырья в международной торговле имеет четко выраженную тенденцию к падению. Так, в 1991 г. она составила 25% от общей доли в мировом экспорте.

Одновременно происходит перераспределение долей среди самих развивающихся стран по ряду традиционных товаров. Так, с 70-х годов по 90-е годы отмечается сокращение доли Африки в общем объеме экспорта по развивающимся странам. Она упала более чем в 2 раза (с 17 до 8%) при постоянном увеличении поставок из азиатских государств. Те развивающиеся страны, где сырье — основа экспорта, остро нуждаются в изыскании дополнительных экспортных ресурсов, способных затормозить ухудшение их позиций на мировом рынке. *Главным направлением здесь стала диверсификация экспорта: переработка вывозимого сырья, продвижение на мировой рынок других видов промышленной продукции и др.*

Несмотря на многие проблемы в области расширения экспорта традиционных товаров, доля развивающихся стран в общем мировом экспорте постепенно, но неуклонно повышается. Так, в 1992 г. она возросла до 24,7% против 22% в 1987 г. В 1993 г. физический объем их экспорта возрос еще на 10% при сокращении в промышленно развитых странах на 1,2%. Происходит *реструктуризация* совокупного экспорта развивающихся государств. Так, доля промышленных изделий (включая цветные металлы) в экспорте развивающихся стран в 1991 г. достигла 57,7% (без учета минерального топлива — 77,3%). Растет и доля развивающихся стран в мировом *промышленном* экспорте. В 1991 г. она достигла 19,5% по сравнению с 1980 г. — 11% и 1970 г. — 7,6%. 90-е годы свидетельствуют о постоянстве тенденции увеличения доли развивающихся стран в мировом экспорте. В середине 90-х годов их доля превысила 25% с ростом объема экспорта промышленных изделий.

Особенно значимую роль в росте промышленного экспорта играют машины и оборудование. Их экспорт в 1970–1991 гг. вырос более чем в 90 раз и на их долю пришлось 35,7% общего прироста промышленного и 22% совокупного товарного экспорта.

За общими цифрами повышения доли развивающихся стран в мировом промышленном экспорте стоят неодинаковые по сути и масштабам достижения отдельных стран. Так, некоторым странам за период 1980–1992 гг. удалось увеличить свое участие в

1691

международном разделении труда за счет вывоза сырья (примерно 12 стран, в их числе, Иран, Конго, Лаос, Боливия, Парагвай и др.). Остальные страны собственную долю в мировом экспорте повысили за счет активного продвижения на внешние рынки продукции обрабатывающей промышленности. В свою очередь, среди этой группы успехи отдельных стран также значительно разнятся. Впереди идут «новые индустриальные страны». Другие же развивающиеся страны внесли гораздо меньшую долю усилий в увеличение промышленной составляющей экспорта. А некоторые, например, самая крупная страна Африки Нигерия, даже сократили свою долю в промышленном экспорте.

Оценивая итоги участия развивающихся стран в международном разделении труда на примере международной торговли, можно видеть, что мировое хозяйство перестраивается весьма неравномерно. В то время как отдельные страны используют достижения НТП, остальной развивающийся мир опирается попрежнему на традиционные индустриальные, а частично доиндустриальные технологии.

Характеризуя общую ситуацию с положением развивающихся стран в мировой экономике, следует указать на возможность того, что наименее развитые страны во все большей степени будут «выдавливаться» из системы международных экономических отношений. К такому выводу приходят авторы доклада Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) 1996 года. По мнению авторов доклада, глобальный торговый пакт в рамках Уругвайского раунда ГАТТ подразумевает сокращение субсидий на экспорт продукции сельского хозяйства. Этим наносится сильный удар по слаборазвитым странам. Себестоимость пшеницы, сахара, мяса и других продуктов повысится. Соответственно суммарный ежегодный торговый дефицит самых бедных стран к 2000 г. возрастет на 300–600 млрд. долл.

При уменьшении доли сырья и продовольствия в мировой торговле специализация на их производство утеряла свою ведущую роль. Сырьевая специализация в поддержке экономического роста способна выполнить лишь вспомогательную роль. Придать же необходимую динамику экономическому росту можно, только осваивая такой сегмент международного экономического обмена, как рынок промышленных простейших товаров и услуг, но который весьма трудоемкий. Тенденции развития меж-

дународной торговли свидетельствуют: в последнее десятилетие быстро растет значимость и объемы разного рода услуг.

Развивающиеся страны могут активно использовать и уже используют свои возможности на этом пути. Например, туризм и трудовые услуги, экспорт рабочей силы на выполнение разного рода «грязных» и низкооплачиваемых работ.

Для многих развивающихся стран туризм давно стал одним из важнейших источников поступления иностранной валюты. Так, для Египта туризм является третьим по значимости источником получения СКВ, после валютных переводов египетских рабочих, временно занятых за рубежом, и иностранной помощи. Особенно бурно в последние годы развивается иностранный туризм в Турции (8% в год по сравнению с 4% общемирового роста туризма). Турция входит в пятерку стран, отличающихся наиболее динамичным развитием этого сектора национальной экономики. Ожидается, что к 2005 г. эта страна по размерам доходов от туризма займет 6-е место в мире. Турция выигрывает в конкуренции с основными соперниками — Грецией и Испанией, благодаря относительно низкой стоимости рекреационных услуг.

Валютные поступления от экспорта рабочей силы за последние годы наиболее высокими темпами возрастали именно у развивающихся стран — 10% в год. Получая ежегодно значительные суммы из этого источника, многие развивающиеся государства создали у себя своего рода экспортную специализацию по трудовым услугам. Зачастую она является одним из важнейших источников валютных доходов. С начала 80-х годов до настоящего времени экспорт рабочей силы наиболее сильное влияние оказывает на экономику Пакистана. Для Пакистана переводы рабочих из-за рубежа больше поступлений от экспорта товаров и услуг в 5 раз. Для Египта этот показатель составляет 40%, Марокко — 50, Турции — 60, Индии — 80%.

Стремление выйти из «порочного круга бедности», стимулировать развитие передовых отраслей экономики, придать динамизм всей экономике в целом диктует развивающимся странам необходимость активно привлекать иностранный капитал. В этих целях совершенствуется инвестиционный климат, формируется необходимая инфраструктура, создаются специальные экономические зоны с особо льготными условиями для иностранного предпринимательского капитала. Усилия многих развива-

ющихся стран не пропали даром. Так, в 1992 г. прямые инвестиции в развивающиеся страны составили 51,5 млрд. долл., что более чем вдвое больше среднего годового уровня 80-х годов. По данным Всемирного банка, приток частного капитала в экономику развивающихся стран в 1994 г. еще больше усилился и достиг рекордного уровня в 173 млрд. долл., несмотря на резкое сокращение темпов его роста по сравнению с периодом 1990–1993 гг. При этом портфельные вложения в акции на новых фондовых рынках снизились до 39,5 млрд. долл. с рекордного уровня 46,9 млрд. долл. в 1993 г. В свою очередь, стоимость частных капиталов, депонированных в банках и вложенных в облигации, возросла с 45,7 до 55,5 млрд. долл., а прямые иностранные инвестиции увеличились с 66,6 до 77,9 млрд. долл. Следует отметить, что сами развивающиеся страны в 1993 г. экспортировали капитал за рубеж на сумму 14 млрд. долл.

По оценке американской консалтинговой фирмы «Эрнст и Янг», в ближайшие годы наиболее привлекательными из развивающихся стран по вкладыванию капитала будут: Китай, Индия, Индонезия, а также Мексика и Бразилия.

Частный капитал, проникая в развивающиеся страны, идет, как правило, в страны с динамичной, восходящей, перспективной экономикой. 80 процентов частных инвестиций поступает всего в 20 процентов развивающихся стран, главным образом государства Восточной Азии и Латинской Америки. Слаборазвитые страны с отсталой экономикой и особенно с политически нестабильной обстановкой практически не привлекают предпринимателей из промышленно развитых стран. Государственная помощь от этих стран, будучи два десятилетия достаточно стабильной, к середине 90-х годов начинает сокращаться.

По данным аналитиков Международного валютного фонда (МВФ), в 1994 г. в мире на официальную помощь по правительственным каналам было выделено 59 млрд. долл., что, с поправкой на инфляцию, на 3 млрд. долл. меньше, чем в 1993 г. По сравнению с 1990 г., когда государственное содействие промышленно развитых стран развивающимся странам достигло своего пика, эта цифра уменьшилась на 12 млрд. долл. При этом помощь со стороны Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) составляет всего 0,3% их совокупного валового национального продукта (цель, поставленная ООН, — 0,7%).

Характерно, что более половины всей внешней помощи стра-

нам Африки возвращается на Запад в виде процентов по долгам. Так, долги государств Африканского континента к югу от Сахары составляли в середине 90-х годов 211 млрд. долл., что вдвое превышает совместные доходы этих стран от экспорта. При этом с 1984 г. африканские государства уже выплатили кредиторам почти 150 млрд. долл. Общий долг Африки в целом по континенту составляет 313 млрд. долл., что эквивалентно 234% годового экспортного дохода африканских стран.

Самый большой внешний долг к концу 1994 г. был у Мексики — 125 млрд. долл. и у Китая — 111 млрд. долл. Быстрыми темпами рос внешний долг азиатских стран — Таиланда, Южной Кореи, Индонезии, Индии, Филиппин. Азиатский континент аккумулировал до половины прироста мировой внешней задолженности развивающихся стран, которая составила к концу 1994 г. — 1,7 трлн. долл., или на 10% выше, чем в 1993 г. Это был рекордный прирост внешнего долга за всю современную историю.

Несколько замедлился прирост внешнего долга латиноамериканских государств (3%), однако они находятся далеко впереди других стран в исчислении внешнего долга на душу населения (1000 долл. против 250 долл. в Азии).

Существующий долг развивающихся стран накапливается преимущественно за счет частных капиталовложений. Среди стран кредиторов первое место занимает Япония, чьи кредиты развивающимся государствам, в первую очередь азиатским, достигли 236 млрд. долл. Далее следуют США — 147 млрд. долл. (0,15% ВНП США), причем половина из них предоставлена латиноамериканским странам. На третьей позиции стоит Германия, предоставившая займы — 106 млрд. долл. Немногим меньше кредитов предоставлено Францией — 103 млрд. долл. Ее должники — в основном страны Африки и Азии.

Поскольку вернуть долг от многих развивающихся стран крайне проблематично, постольку одним из способов борьбы с задолженностью является ее списание. По некоторым оценкам, уже в период до 2000 г. удельный вес списания задолженности может достичь 75–100% для африканских и других беднейших стран, чей долг возрастал в 80-е годы быстрее всего (около 25 стран), в зависимости от темпов экономического роста, которые определят, какую долю своего внешнего долга эта группа стран сможет реально обслуживать.

Как отмечалось выше, новое международное разделение труда в наибольшей степени формируется транснациональными корпорациями. Именно они, обозначив развивающиеся страны зоной своих интересов, перемещают туда свои производства, которые там экономически и технологически выгодно организовывать.

Улучшение отношений между транснациональными корпорациями и развивающимися странами началось в 80-е годы. Этому во многом способствовал пересмотр рядом развивающихся государств законодательств о прямом зарубежном инвестировании. В эти же годы отмечаются уменьшение числа случаев национализации и увеличение количества судебных разбирательств спорных ситуаций между транснациональными корпорациями и правительствами развивающихся стран.

Переосмысление роли транснациональных корпораций многими развивающимися странами, в основном, идет в русле изменения представлений о том, что могут дать эти корпорации для структурных изменений и стимулирования внутренних факторов технического прогресса. Как свидетельствует практика, транснациональные корпорации вносят весомый вклад в развитие стран «третьего мира». Этот вклад выражается:

— в передаче производственных технологий в некоторые отрасли (текстильная, швейная, электронная промышленность). ТНК играют важную роль и как инвесторы, и как поставщики инвестиционных товаров или технологий (лицензий);

— в содействии превращению развивающихся стран из экспортеров сырья в продавцов готовых изделий. Этот непосредственный вклад в структурные изменения производства развивающихся стран более важен, чем просто перемещение финансовых ресурсов по линии прямых инвестиций;

— в том, что ТНК способствуют ускорению процессов инноваций. Технологические инновации в основном сконцентрированы в промышленно развитых странах, однако в последние десятилетия они все больше перемещаются в некоторые страны, прежде всего в «новые индустриальные среды». С передачей технологии может быть связано и непреднамеренное воздействие на окружающую среду. Деятельность филиалов транснациональных корпораций отрицательно сказывается на природе принимающих стран, а значит, на благосостоянии людей, вплоть до угрозы их жизни. Таким образом, возникает потребность в уси-

лении регулирующих функций национальных органов в развивающихся странах для контроля как за собственными, так и за иностранными предприятиями;

— в том, что ТНК улучшают в развивающемся мире ситуацию с занятостью. Хотя, следует отметить, что число рабочих мест, непосредственно связанных с прямыми инвестициями, невелико — менее 1% экономически активного населения развивающегося мира.

Международные организации предлагают развивающимся странам использовать транснациональные корпорации при осуществлении технической помощи. Правительства развивающихся стран, в свою очередь, борются за привлечение ТНК в свою экономику. Вот один из подобных примеров.

Американская компания «Дженерал моторс» намерена к 2005 г. удвоить свою долю на азиатско-тихоокеанском рынке, доведя ее до 10%. В этих целях компания собирается построить на Филиппинах или в Таиланде завод стоимостью 1 млрд долл. по выпуску машин и запчастей. По мнению специалистов, Таиланд имеет преимущество, так как автомобильный рынок здесь развит лучше. Однако Филиппины предлагают «Дженерал моторс» ряд инициатив, включая налоговые и таможенные льготы, стимулирующие строительство завода именно в этой стране.

Подчиняясь объективным законам развития мирового хозяйства и международных экономических связей, развивающиеся страны ищут и, как правило, находят необходимый паритет между собственными целями и проблемами социально-экономического развития и интересами транснациональных корпораций в экономике их стран.

Насущные задачи национального развития и реформирования экономики диктуют необходимость перестройки внешнеэкономических связей России. Эти связи должны способствовать всемерному использованию преимуществ международного разделения труда. Курс на максимально возможное использование международного разделения труда призван способствовать всемерной диверсификации внешних экономических связей.

Экономические интересы России настолько сложны и многообразны, что их можно должным образом обеспечить, лишь расширяя сотрудничество с самыми разными странами и группами стран. В этой связи внешнеэкономические связи России с

развивающимися странами достаточно логичны и объективно обусловлены.

Расширение экономического сотрудничества России с развивающимися странами тесно связано с укреплением и развитием экспортного сектора на основе диверсификации и облагораживания его структуры. Мировой опыт свидетельствует, что реальные направления участия каждой страны в международном разделении труда формируются лишь через экспортную ориентацию. При этом экспорториентированность страны способствует созданию и поддержке прежде всего тех производств и структур, которые уже обладают сравнительными преимуществами или могут их обрести впоследствии. А это, в свою очередь, способствует более полному и эффективному использованию экономических ресурсов.

Сложившаяся взаимодополняемость экономик России и ряда развивающихся стран, сравнительно невысокая требовательность их рынков, взаимные интересы и др. превращают эти страны по многим позициям в наиболее вероятных покупателей российской продукции. Важно, что многие развивающиеся страны рассматривают товарообмен с Россией как дополнительный и альтернативный источник в торгово-экономических связях с Западом.

По оценке ряда российских специалистов, именно рынок развивающихся государств может стать базой для наращивания, облагораживания структуры и диверсификации российского экспорта. Как в плане расширения географии экспорта, так и его реального товарного исполнения.

Наиболее благоприятные перспективы для расширения российского экспорта имеются в группе «новых индустриальных стран». При этом имеются возможности как для наращивания экспорта сырья, так и готовых изделий. *Особенно велики потенциальные возможности для экспорта в развивающиеся страны продукции обрабатывающей промышленности России, в т. ч. машин и оборудования.*

Косвенным подтверждением таких возможностей может служить существенное нарастание спроса на все виды сырья и готовых изделий в развивающихся странах. Их совокупные закупки на мировом рынке в 70–80-е годы выросли по сырью в 10 раз,

а по промышленным изделиям — более чем в 10 раз. Импорт машин и оборудования рос еще более высокими темпами.

Важным направлением российского экспорта в развивающиеся страны должен стать вывоз высокотехнологического оборудования и связанных с ним услуг, лицензий, научных идей для совместного их практического воплощения и др. Это направление экспорта России должно быть ориентировано на «новые индустриальные страны».

Традиционным направлением экспорта России в развивающиеся страны должны остаться поставки вооружений и военной техники. Уход с этого рынка России может быть на руку только ее конкурентам на международном рынке вооружений из промышленно развитых стран.

В 80-е годы объем экспорта советского оружия формально достигал суммы 15–20 млрд. долл. Однако реально в казну поступало около 2 млрд. долл. В 1995 г. на экспорте вооружения и военной техники Россия получила 3 млрд. долл. (на 1,1 млрд. долл. больше, чем в 1994 г.). Для сравнения: объем экспорта оружия из США составляет примерно 10 млрд. долл. в год.

Важную роль в наращивании российского экспорта в развивающиеся страны по всем товарным группам, но прежде всего по промышленным изделиям, *должны сыграть инвестиции, направленные на создание и развитие там производств, ориентированных на местные рынки, а также на экспорт в третьи страны.* Видимо, свое слово в этом плане должны сказать набирающие силу в последние годы российские финансово-промышленные группы. Важно указать и на региональную направленность российских инвестиций: в первую очередь они должны направляться в полюса экономического роста, в зоны с благоприятным инвестиционным климатом (экспортно-производственные зоны, разного рода свободные экономические зоны).

Ориентируясь на экспортную экспансию в развивающиеся страны, следует не забывать, что существуют значительные возможности для расширения импорта из них сырья, продовольствия, потребительских товаров, техники и технологий.

Проблемы, связанные с импортом из развивающихся стран, решаются способами, давно осуществляемыми промышленно

развитыми странами. Прежде всего, увеличение производства нужной нам продукции путем создания в развивающихся странах собственных или совместных предприятий с участием местного капитала. Второй путь — рационализация импорта путем переключения его со стран, имеющих с Россией положительный торговый баланс, на страны, у которых такой баланс отрицателен.

Опыт 90-х годов показывает, что в развивающихся странах, прежде всего в «новых индустриальных странах», есть возможность приобретать широкий ассортимент промышленных изделий: одежды, обуви, товаров повседневного спроса, электроники и др.

Заметную роль в расширении экономических связей с развивающимися странами должно сыграть двух- и многостороннее научно-производственное сотрудничество, в процессе которого создаются материальные предпосылки для наращивания российского производства и экспорта. Такое сотрудничество предпочтительно с группой новых индустриальных стран, стран Персидского залива, Китаем и др.

Важным фактором в развитии экономического сотрудничества с развивающимися странами является их внешний долг СССР, а затем и России, превышающий, по некоторым оценкам, 130 млрд. долл. Сознавая практическую невозможность возврата этого долга ни в ближайшей, ни в отдаленной перспективе, нужно находить подходящие компромиссы для возврата этого долга товарами, услугами, разного рода уступками.

Для мобилизации возможностей и развития уже имеющегося потенциала экономических связей с развивающимися странами нужна научно обоснованная стратегическая линия, подкрепляемая конкретными практическими шагами по ее реализации.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Международные экономические отношения /Под ред. Хасбулатова Р. И. М.: Новости 1991. Т. I.

2. Буглай В. В., Ливенцев Н. Н. Международные экономические отношения развивающихся стран .— М.: Финансы и статистика, 1990.

3. Ганелин С. И. Роль развивающихся стран на мировом рынке .— М.: Мысль, 1990.

4. Основы внешнеэкономических связей / Под ред. Фаминского И. П.— М.: Международные отношения, 1994.

Глава 10

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ «НОВЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАН»

1. Общая характеристика «новых индустриальных стран» (НИС).
2. Основные особенности экономической модели НИС.
3. НИС в системе международного разделения труда.

60–80-е годы XX века стали периодом глобальных изменений как в общей структуре развивающихся стран — из их среды отпочковываются т. н. «новые индустриальные страны» (новые индустриальные экономики), так и периодом коренных изменений в народном хозяйстве, социально-экономической структуре самих НИС.

«Новые индустриальные страны» по целой системе параметров выделяются из основной массы развивающихся стран. Черты, отличающие НИС как от развивающихся стран, из среды которых они вышли, так и от развитых капиталистических стран, в ряды которых некоторые из них уже «одной ногой вступили», позволяют говорить о появлении особой «новоиндустриальной модели» развития.

Эти характерные особенности достаточно четко прослеживаются при анализе опыта развития «новых индустриальных стран» Латинской Америки и азиатских НИС.

Не умаляя важной роли опыта развития латиноамериканских НИС, все же следует подчеркнуть, что азиатские НИС, а именно: Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур, стали своеобразными образцами развития для многих освободившихся государств как в отношении внутренней динамики народного хозяйства, так и в отношении внешнеэкономической экспансии.

Как правило, к «новым индустриальным странам» относят четыре «малых дракона» Азии, т. е. упомянутые выше Южную Корею, Тайвань, Сингапур, Гонконг, а также НИС Латинской Америки — Аргентину, Бразилию, Мексику[1]. Все перечисленные страны — это НИС первой волны или первого поколения[2].

---

[1] В 1995 г Мексика была принята 25-м членом в «клуб» промышленно развитых стран.

[2] Использование термина «НИС» здесь и далее осуществляется в основном применительно не столько к самому явлению «новоиндустриальности» в развитии мировой экономики, сколько к перечисленной группе стран.

Следом за ними идут «новые индустриальные страны» последующих поколений. Например, страны второго поколения — Малайзия, Таиланд, Индия, Чили; третьего поколения — Кипр, Тунис, Турция и Индонезия; четвертого поколения — Филиппины, южные провинции Китая и др. В итоге появляются целые зоны «новоиндустриальности», полюса экономического роста, распространяющие свое влияние прежде всего на близлежащие регионы.

Критерии, по которым те или иные государства относят к «новым индустриальным странам» по методике ООН, следующие:

— размер валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения;

— среднегодовые темпы его прироста;

— удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП. Он должен быть более 20%;

— объем экспорта промышленных изделий и их доля в общем вывозе;

— объем прямых инвестиций за рубежом.

По всем этим показателям «новые индустриальные страны» не только выделяются на фоне других развивающихся стран, но зачастую превосходят подобные показатели ряда промышленно развитых стран.

Так, например, Тайвань за период с 1952 по 1993 г. увеличил объем ВВП в 170 раз (при росте населения примерно в 2,5 раза), а оборот внешней торговли — в 534,6 раза. Среднегодовые темпы экономического роста составили 8,7%, при сохранении низкого уровня инфляции — 3,6%. По показателям социального развития Тайвань находится на уровне ведущих стран мира. Объем валового национального продукта на душу населения здесь составляет более 12 тыс. долл. (середина 90-х годов).

Подсчитано, что на протяжении 30 лет (1960–1990 гг.) темпы развития экономики Азиатского региона в целом составляли более 5% в год, в то время как в европейских странах — 2%. Помимо Тайваня высокие темпы роста в 90-е годы демонстрируют Южная Корея — 8%, Сингапур — около 8%, Малайзия — более 9% в год (см. табл. 13).

Высокие темпы развития экономики «новых индустриальных стран» сопровождаются значительным повышением благосостояния населения. Так, за период с середины 60-х до начала 90-х

Таблица 13

Темпы роста валового внутреннего продукта в «новых индустриальных странах» Азии (в %)

Страны	1980–1990-е гг. в среднем	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.
Южная Корея	9,9	8,3	7,3	6,4	7,6
Тайвань	8,3	7,3	6,7	6,7	6,9
Гонконг	7,1	4,0	5,8	5,4	5,5
Сингапур	6,3	7,0	6,1	6,0	6,1
Малайзия	5,1	8,6	8,5	7,6	7,5

годов годовой доход на душу населения в этих странах вырос в 4 раза. По прогнозам международных экспертов, Восточная Азия может перегнать к 2010 г. по объему валового национального продукта Западную Европу, а к 2020 г. — Северную Америку.

Особо следует сказать о Сингапуре, который в 1995 г. первым из государств Юго-Восточной Азии получил статус «индустриально развитого». Такое звание официально присвоено ему Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Три десятилетия стабильного экономического роста превратили Сингапур из небольшого порта в девятую страну в списке богатейших государств мира (в пересчете ВНП на душу населения). В условиях политической стабильности промышленность страны постоянно набирала обороты в среднем со скоростью 8,4% в год, а каждый из ее жителей повысил свой жизненный уровень в среднем в 7 раз. Ежегодный доход среднестатистического жителя Сингапура составил в 1995 г. 22,3 тыс. долл. США — выше, чем в Великобритании, бывшей метрополии. Кстати, и Гон-

конг, бывшая колония Великобритании[1], по многим социально-экономическим аспектам уже превзошел свою метрополию[2].

Рассматривая экономическую модель «новых индустриальных стран» и особенности ее успешного развития, как правило, указывают на внешние и внутренние факторы этой модели, обеспечившие ей громкий успех. Объективно характер этих двух групп факторов дополняется гибкой, сбалансированной политикой правительства каждой из стран НИС. Не касаясь проблем внутренней структуры «новых индустриальных стран», эволюции их хозяйственного механизма, рассмотрим особенности внешнеэкономического фактора НИС и его роль в возвышении «драконов» Азии и развитии НИС Латинской Америки.

Как свидетельствует мировой опыт, вступая в активное международное экономическое сотрудничество, та или иная страна начинает с привлечения иностранных инвестиций и стимулирования роста внешней торговли. При этом страны проходят в области структурной перестройки своей экономики все звенья технологической цепочки — от сырья к наукоемким товарам. Для модернизации и развития наиболее перспективных, «выгодных» в плане международного разделения труда отраслей используются доходы от экспорта.

По такому пути прошли США, Германия, Япония. Так, США начинали с экспорта сырья, пшеницы, хлопка, меди, угля и др. ФРГ в 50-е годы — с угля, черных металлов, химической продукции. Япония — с текстиля, металлов, химической продукции.

В 60-е годы на такой путь вступили ряд стран Восточной Азии и Латинской Америки — «новые индустриальные страны». Все они активно использовали внешние источники экономического роста. К ним прежде всего следует отнести широкое привлечение иностранных капиталов, техники и технологии из промышленно развитых стран.

Каковы причины выделения «новых индустриальных стран» из остального развивающегося мира?

В силу ряда причин некоторые «новые индустриальные стра-

---

[1]В июле 1997 г. Гонконг переходит под юрисдикцию КНР.

[2]Весьма симптоматичным в этом отношении выглядит вывод экономистов из КНР: «Европейско-американский стиль бытия вступает в фазу вялотекущего увядания. Он более не несет человечеству той великой идеи, которая придает силу духа и энергию телу народов».

ны» оказались в сфере особых политических и экономических интересов промышленно развитых стран. Так, сфера политических интересов США распространялась на Тайвань и Южную Корею, как на противостоящие «коммунистическому влиянию» страны Восточной Азии. Этим странам была оказана беспрецендентная экономическая помощь и военная поддержка. Например, Тайваню была оказана помощь в 1,5 млрд. долл. В период 1950–1965 гг. помощь США составила 34% совокупных инвестиций на Тайване, в том числе 74% в инфраструктуру, 59% в сельское хозяйство и 13% в промышленность. Все это в огромной степени дало стартовый толчок в развитии экономики Тайваня.

На формирование современной структуры экономики «новых индустриальных стран» *большое влияние оказали прямые инвестиции.* В первую половину 80-х годов прямые инвестиции в экономику НИС достигли 42% прямых капвложений в развивающиеся страны. Среди промышленно развитых стран ведущим инвестором предпринимательского капитала в «новые индустриальные страны» являются США. Величина их прямых инвестиций составляет 10% от общего объема таких инвестиций за рубежом. На втором месте по объему прямых инвестиций в НИС стоит Япония.

Японские инвестиции способствовали индустриализации НИС и росту конкурентоспособности их экспорта. Весьма заметную роль они сыграли в превращении «новых индустриальных стран» в крупных экспортеров продукции обрабатывающей промышленности. Только за 1982–1985 гг. эти инвестиции возросли на Тайване более чем в 2 раза, в Гонконге на 61%. За это время с участием японского капитала была сформирована крупная производственная база, позволившая этим странам стать экспортерами высококачественных готовых изделий. В Южной Корее, где японские инвестиции с начала 80-х годов составляли более половины общего объема иностранных прямых инвестиций, за прошедшие годы был создан комплекс по производству станков, электротехнического оборудования, морских судов и т. п.

Для «новых индустриальных стран» Азии было характерно то, что предпринимательский капитал направлялся главным образом в обрабатывающую промышленность и сырьевые отрасли. В свою очередь, в латиноамериканских НИС он шел в торговлю, сферу услуг, обрабатывающую промышленность. Широкая экспансия зарубежного частного капитала привела к тому, что

1691

в «новых индустриальных странах» фактически нет ни одной отрасли экономики, где не было бы иностранного капитала.

Ниже показана доходность вложений (в процентах) в рынки латиноамериканских и азиатских НИС в 1993 г.

Аргентина	— 57,96
Бразилия	— 83,5
Мексика	— 39,87
Чили	— 38,92
Индонезия	— 78,67
Южная Корея	— 26,03
Тайвань	— 103,98
Таиланд	— 121,27
Филиппины	— 165,18

Как видно, доходность инвестиций в азиатские НИС заметно превосходит подобные возможности в латиноамериканских странах.

Закономерен вопрос: почему иностранный частный капитал все более активно внедрялся в некоторые страны Азиатского региона?

Ситуация в развитии мирового хозяйства в конце 60-х годов сложилась таким образом, что интересы й стратегия развития транснациональных корпораций совпали с возможностями и устремлениями ряда азиатских государств. Столкнувшись с разного рода ограничениями импорта и невысокой платежеспособностью развивающихся стран, транснациональные корпорации, чтобы удержать перспективные рынки, идут на частичную замену экспорта товаров вывозом капитала для налаживания соответствующих производств на месте.

Деятельность транснациональных корпораций в том же направлении подталкивалась конъюнктурой насыщенных рынков развитых стран, обострившейся конкуренцией, борьбой за снижение издержек производства. В местах же своего базирования транснациональные корпорации делают упор на развитие наукоемких производств. Характерно, что «азиатские драконы» оказались готовы воспринять эти изменения международной экономической конъюнктуры и использовать их в своих целях.

Важную роль в привлечении транснациональных корпораций именно в Азиатский регион сыграли следующие обстоятельства.

1. Выгодное географическое положение «новых индустриаль-

ных стран». Все они находятся на перекрестке мировых торгово-экономических путей, вблизи от центров мирового хозяйства — США, Японии.

2. Почти во всех «новых индустриальных странах» сложились автократические или близкие к таковым политические режимы, лояльные к промышленно развитым странам. В них была обеспечена политическая стабильность, демократические и политические преобразования были направлены в пользу экономических реформ. Иностранным инвесторам была обеспечена высокая степень гарантий безопасности их инвестиций.

3. Определенную роль сыграли такие неэкономические факторы, как трудолюбие, старательность, дисциплинированность, бережливость населения «новых индустриальных стран» Азии.

В определенной степени эти факторы оказались решающими в своеобразном соревновании между двумя моделями НИС — азиатской и латиноамериканской.

В чем суть этих моделей?

Первая — предполагает развитие национальной экономики с преимущественной ориентацией на внешний рынок, на экспорт.

Вторая модель — ориентирована на импортозамещение.

Первой модели, как указывалось выше, следовали в конце прошлого века США, после 2-й мировой войны — западноевропейские страны, Япония, а затем и НИС Азии. Вторая модель в значительной степени свойственна латиноамериканским НИС.

Мировой опыт показал, что стратегия развития импортозамещающего производства сыграла важную роль в экономическом прогрессе ряда развивающихся стран. Стратегия импортозамещения способствовала диверсификации хозяйственной структуры. Во многих развивающихся странах был создан ряд новых и важных для них производств, вырос уровень самообеспеченности по многим ключевым позициям.

Однако динамичная и эффективная стадия импортозамещения не занимает большой отрезок времени. Во всех странах, делающих ставку на развитие импортозамещающего производства, как основной линии модернизации экономики, неизбежно наступает серьезный кризис. Дело в том, что «тепличный» режим функционирования национальной экономики, основанный на протекционизме и выражающийся в отсутствии конкуренции со стороны иностранных компаний, дешевизне кредитов и т. д., не способствует созданию гибкой и эффективной экономической

1691

системы. В целом политика импортозамещения не способствует коренному изменению роли развивающихся стран в мировом хозяйстве.

Более того, замещение импорта зачастую не только не снижает зависимости от внешних факторов, но иногда и увеличивает ее. При длительной опоре на принцип импортозамещения происходит консервация отставания, возникают препятствия для появления в экономике отраслей-локомотивов, обеспечивающих достижение прогресса мирового уровня.

Протекционизм, как мера защиты внутреннего рынка и бизнеса, ведет к тому, что отечественные предприятия, зачастую работая неэффективно, тем не менее получают прибыли, пользуясь своим монопольным положением и взвинчивая цены.

Стадию импортозамещения прошло большинство из развивающихся стран, в т. ч. и «новые индустриальные страны».

Для латиноамериканских НИС (Бразилия, Аргентина, Мексика) стратегия импортозамещения сыграла свою положительную роль, позволив им создать диверсифицированную национальную экономику и занять видное место в мировом производстве ряда важнейших товаров. Тем не менее эти страны не смогли создать прочных предпосылок для преодоления отставания от промышленно развитых стран, хотя латиноамериканские НИС обладают более мощным экономическим потенциалом, нежели НИС Азии. Например, внутренний валовой продукт (ВВП) Бразилии лишь немного меньше, чем совокупный ВВП «новых индустриальных стран» Восточной Азии. Без опережающего роста экспорта латиноамериканские НИС не смогли обеспечить требуемую модернизацию своей экономики. В итоге темпы экономического роста оказались недостаточными для решения внутриэкономических проблем. Одновременно обострились и внешние проблемы, невысокий рост экспорта способствовал увеличению дефицита платежного баланса, потребности во все новых кредитах. Технологическое отставание при такой политике закреплялось, поскольку в эти страны импортируется не самая передовая техника и технология из промышленно развитых стран.

Следует отметить, что к середине 90-х годов некоторые «новые индустриальные страны» Латинской Америки выходят из длительного кризиса 80-х годов. В результате либеральных экономических реформ вновь возрастают темпы экономического ро-

ста, появляется положительное сальдо торгового баланса (Бразилия, Чили).

Политика крупнейшей ПИС Латинской Америки — Бразилии вновь ориентирована на создание открытой экономики. Для этого создается обстановка конкурентной борьбы на внутреннем рынке, в связи с чем снижаются импортные тарифы. В 1995 г. планируется полная отмена таможенных ограничений между странами МЕРКОСУР — зоны свободной торговли, в которую входят Бразилия, Аргентина, Парагвай и Уругвай.

Насколько новые реформы будут успешны, а экономический подъем долговременным — покажет ближайшее будущее.

«Новые индустриальные страны» Азии реализовывали более эффективную и гибкую модель экспорториентированной экономики. Эта модель включает в себя одновременно использование импортозамещающей политики в течение определенного периода. Вступлению в этап экспорториентированной политики *не обязательно* должен предшествовать *завершенный этап* импортозамещающей индустриализации. Политика импортозамещения и экспортной ориентированности могут сбалансированно совмещаться, причем в отдельные периоды приоритет может получать как та, так и другая политика. Вместе с тем перед фронтальным переходом к экспортной экспансии этап импортозамещения должен быть все же пройден.

Так, к началу формирования современной структуры производства «новые индустриальные страны» Азии постарались перестроить традиционный сектор народного хозяйства, за счет которого можно было бы произвести индустриализацию. В большинстве стран Восточной Азии, а также Юго-Восточной Азии (на Тайване, в Южной Корее — 50-е годы; Малайзии — 60-е годы; Таиланде — 60-е годы — начало 70-х годов; на Филиппинах — начало 50-х — конец 60-х годов) преобладала политика импортозамещения. Исключение составили Гонконг и в определенной степени Сингапур, вынужденные в силу исторических условий, географического положения и ограниченности внутреннего спроса ориентировать производство главным образом на экспорт. Меры по стимулированию местного производства должны были привести к повышению нормы прибыли в обрабатывающей промышленности, обеспечить постепенный охват импортозамещением отраслей по выпуску потребительской продукции, а затем товаров промежуточного спроса и товаров длительного

1691

пользования. Иными словами, стратегия импортозамещения направлялась на развитие производительных сил в тех областях, где страна сравнительных преимуществ не имела.

«Новые индустриальные страны» Азии, развивая трудоемкие экспорториентированные производства, по мере накопления опыта и капиталов, перешли к капиталоемким отраслям. Бурное развитие базовых отраслей в этих странах не идет в ущерб, а, наоборот, дает новый импульс развитию традиционных производств (текстильная, швейная промышленность и др.). Все отрасли активно работают на внешний рынок, но структура неуклонно растущего экспорта меняется в пользу обрабатывающих отраслей.

Экспортную ориентацию «новых индустриальных стран» Азии нельзя представлять лишь как работу на внешний рынок. Работающие на экспорт трудоемкие отрасли послужили основой для создания базовых отраслей промышленности, которые обеспечили удовлетворение внутренних потребностей во многих важных товарах — машинах, металлах, оборудовании и т. д. Таким образом, в НИС Азии экспорториентированная политика сочетается с эффективным импортозамещением, обеспечивая экономический прогресс региона.

Опыт развития «новых индустриальных стран» Азии свидетельствует об активном использовании ими закона сравнительных издержек производства в системе международного разделения труда. Основные особенности этого опыта можно свести к следующим составляющим.

1. Экспортная политика НИС Азии представляет конкретный пример политики, ориентированной на всемерное удовлетворение потребностей партнеров на мировом рынке.

2. Приоритет в ориентации на внешние рынки поначалу отдается наиболее развитым странам мира, поскольку их рынки наиболее устойчивые и емкие. В процессе развития происходит постепенная диверсификация рынков, продвижение на рынки других развитых и развивающихся стран.

3. Постоянно обновляется экспортная номенклатура товаров, идет неустанный поиск собственных ниш и приоритетов на мировом рынке.

4. Активнее используются инвестиционный, налоговый и другие режимы свободных экономических зон (см. главу 6).

Достижения азиатских «новых индустриальных стран» пред-

ставляют собой логическое продолжение западногерманского, итальянского и японского «экономического чуда». Но для НИС Азии показательно то, что их скачок был совершен с низкой ступени экономического развития в предельно сжатые сроки. Им потребовалось почти вчетверо меньше времени — 25 лет (вместо 100), чтобы преодолеть путь, проделанный Японией, и в 8 раз меньше, чем США. Формирование в мировом обществе с конца 80-х годов новых поколений стран с чертами «новых индустриальных стран» позволяет говорить о новоиндустриальности как об объективном и закономерном явлении в развитии мирового хозяйства.

Поднимаясь по ступеням социально-экономического прогресса, *«новые индустриальные страны» начинают играть все более заметную роль в системе международного разделения труда*, включающей многие сферы хозяйственной деятельности. Одной из важных сфер международного разделения труда является международная торговля, которая обеспечивает перемещение преобладающей части всех экономических ресурсов между странами.

Место и роль «новых индустриальных стран» в международном разделении труда прежде всего определяется всей совокупностью их реальных возможностей. Ориентация на внешний рынок азиатских НИС способствовала резкому увеличению их доли в мировом экспорте. Так, доля Гонконга в мировом экспорте в 1994 г. составляла 3,7%, Сингапура — 2,3%, Южной Кореи — 2,4%, Тайваня — 2,2%. Характерно, что доля машин и оборудования — наиболее весомой и динамичной группы товаров в международной торговле — в совокупном товарном и общем промышленном экспорте азиатских НИС особенно быстрыми темпами росла в 80-е — начале 90-х годов.

Дальневосточные «драконы» и члены АСЕАН (за исключением Филиппин) в начале 90-х годов оказались в первой десятке крупнейших экспортеров сколько-нибудь значимых видов машинотехнической продукции. А по отдельным статьям некоторые из них вошли в число мировых лидеров. Так, на долю Сингапура приходилось в 1990–1991 гг. 10,4% мирового экспорта машин но автоматической переработке данных; 4,2% — телекоммуникационного оборудования; 6,6% — ламп и транзисторов; 8% — телевизоров, 14% — радиоприемников; 7,3% — звукозаписывающей и воспроизводящей аппаратуры, которые в общей стоимости

составили 7,7% их совокупного экспорта в мире. Южная Корея за те же годы поставила на мировой рынок соответственно: 2,9; 3,4; 9,6; 9,3; 11,1 и 9,6% аналогичной продукции. Кроме того, на ее долю пришлось 13,1% мирового экспорта судостроительной промышленности.

Отмечая высокую динамику промышленного экспорта азиатских «новых индустриальных стран», следует указать, что экспорт традиционных товаров по-прежнему занимал важные, а по отдельным товарам — решающие позиции во внешнеторговом обороте. Так, на долю сырья и продовольствия, например, экспорта Южной Кореи и Тайваня приходилось 7,1 и 7% соответственно. Второе место по стоимости в экспорте 1990–1991 гг. Южной Кореи занимала обувь, а Тайваня — игрушки и спорттовары.

Четвертое место в экспорте Южной Кореи оставалось за текстильными товарами из синтетики, седьмое место — у Тайваня — за обувью.

На фоне экспортного рынка «новых индустриальных стран» Азии и в особенности в области экспорта машин и оборудования наиболее заметно ослабление позиций Индии и НИС Латинской Америки. Так, если доля товарного экспорта латиноамериканских НИС в общем объеме товарного экспорта развивающихся стран в 1992 г. по сравнению с 1980 г. снизилась незначительно (–0,5%), то доля машин и оборудования упала почти в 1,8 раза. Между тем именно экспорт машинотехнических изделий — самый значимый фактор укрепления позиций развивающихся стран в международном разделении труда.

Активная внешнеторговая политика «новых индустриальных стран» Азии способствовала тому, что в начале 90-х годов объем годовой взаимной торговли США со странами Азиатско-Тихоокеанского региона (128,4 млрд. долл.) впервые оказался выше, чем торговый оборот с Западной Европой (117,1 млрд. долл.). При этом НИС Азии (включая Японию) занимают на рынке США около 30% продаж автомобилей и электронной техники, 50% текстильных и швейных товаров.

Являясь наиболее крупными импортерами иностранного капитала среди развивающихся стран, «новые индустриальные страны» с конца 80-х годов становятся и его экспортерами. География вывоза капитала из НИС достаточно широка. Это,

прежде всего, ведущие промышленно развитые страны, развивающиеся страны Азиатско-Тихоокеанского региона, новые рынки капитала. Так, южнокорейские фирмы проводят целенаправленную экспортную экспансию в США. Вкладывая свой капитал в американскую экономику, южнокорейцы стремятся получить доступ к новейшим технологиям. Наращивают вывоз капитала и другие азиатские «драконы». Так, весьма заметен коммерческий интерес Тайваня к своему континентальному собрату — Китаю. В середине 90-х годов инвестиции Тайваня в КНР превысили 9 млрд. долл. В свою очередь, гонконгские предприниматели создали в КНР более половины зарегистрированных в этой стране совместных предприятий.

В последние годы азиатские НИС начинают проявлять активность и на российском рынке товаров и инвестиций. Здесь в лидерах идут предприниматели Республики Корея. Следует отметить, что из общего объема внутрирегионального товарообмена в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, оцениваемого в 1,9–2,1 трлн. долл., на долю России приходится лишь 1%, что явно не соответствует ее статусу великой азиатско-тихоокеанской державы. *В этой связи активизация торгово-экономических связей как с «новыми индустриальными странами», так и другими странами Азиатско-Тихоокеанского региона является важной стратегической задачей России.*

Ускорение процессов интернационализации мирового хозяйства, происходящее с 50-х годов XX века, охватило и развивающийся мир и, прежде всего, «новые индустриальные страны». *К интернационализации товарообменных процессов производства, рынков труда и капитала добавился процесс интернационализации финансовых рынков.* Это связано с ростом финансового потенциала НИС, укрепления валютного положения и ростом их кредитоспособности, развитием национальных финансовых рынков. Многие «новые индустриальные страны» прошли первый этап становления национальных финансовых рынков и приступили ко второму этапу либерализации их деятельности, что создает предпосылки для их активной интеграции в систему международных финансовых отношений.

Процесс интернационализации движения капитала еще далек от завершения даже между развитыми странами, не говоря уже о развивающихся. Тем не менее некоторые «новые индустриальные страны» на этом пути уже сделали существенные ша-

ги. К ним следует отнести образование и быстрый рост с 70-х годов новых международных финансовых центров. Прежде всего, в Сингапуре, Гонконге. К началу XXI века стать крупнейшим валютно-финансовым центром Азиатско-Тихоокеанского региона своей целью избрал Тайвань. По масштабам проводимых кредитно-финансовых операций международные финансовые центры НИС Азии встали в один ряд с крупнейшими финансовыми центрами Лондона, Парижа, Цюриха, серьезно потеснив их на рынке ссудных капиталов.

Отличительной чертой экономической эволюции азиатских НИС становится то, что они во все большей степени становятся интересными друг для друга. *Преобладающая тенденция ориентации только на промышленно развитые страны Запада начинает дополняться поисками торгово-экономических партнеров в своем регионе и прилегающих субрегионах.* Это не означает, однако, уменьшения внимания азиатских НИС к повышению конкурентоспособности своей продукции. В середине 90-х годов в первой пятерке мира по конкурентоспособности своих товаров — Сингапур, Гонконг, Тайвань.

Главным направлением принятой в этих странах экономической стратегии остается выпуск наукоемкой продукции. Трудоемкие и малорентабельные производства «доверяются» странам НИС «второй волны», а также Китаю и Вьетнаму. В результате фактически повторяется процесс переноса этих производств, который был в свое время осуществлен из промышленно развитых стран в «новые индустриальные страны» первого поколения.

Достигнутые успехи в развитии НИС, их интеграция в мировое хозяйство позволяют с уверенностью говорить о том, что перспективы их экономического роста, повышения уровня жизни народа и нарастания их внешнеэкономической экспансии достаточно благоприятны. В XXI веке эти страны займут более высокие места в мировой экономической иерархии, продемонстрируют новые значительные результаты. По прогнозам Всемирного Банка, в течение ближайших 10 лет средние темпы роста в Южной Азии составят 5,4%, Восточной Азии — 7,7%, Латинской Америке — 3,5%. Ожидается, что прирост дохода на душу населения за 1996–2004 годы составит в Восточной Азии 6,6%. В среднем же доходы каждого жителя Земли будут ежегодно увеличиваться на 1,9%.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Андрианов В.Д. Новые индустриальные страны.— М.: Наука, 1990.

2. Лаврентьев В.Н. Новые индустриальные страны Азии: перестройка промышленной структуры.— М.: Наука, 1990.

3. Сычева В.А. Труженики четырех «маленьких драконов».— М.: Наука, 1991.

Глава 11

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ И КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

1. Сущность и структура международной валютной системы.
2. Этапы развития международной валютной системы.
3. Международные резервные валютные единицы.
4. Европейская валютная система.
5. Международные валютные и финансово-кредитные рынки.
6. Россия в системе международных валютно-финансовых и кредитных отношений.

С середины XX столетия международные экономические, финансовые и валютные отношения получают новый импульс развития. *Общая тенденция к строительству открытой экономики способствует интенсификации торгового обмена, развитию международного финансирования, возникновению новых валютных рынков, расширению валютно-финансовых отношений между разными странами.*

Валютные отношения представляют совокупность экономических отношений, связанных с функционированием денег, как мировых денег. Деньги, как мировые деньги, обслуживают внешнюю торговлю и услуги, миграцию капитала, перевод прибылей на инвестиции, предоставление займов и субсидий, научно-технический обмен, туризм, государственные и частные денежные переводы.

Валютные отношения осуществляются на национальном и международном уровнях. На национальном уровне они охватывают сферу национальной валютной системы (НВС). *Национальная валютная система — это форма организации валютных отношений страны, определяемая ее валютным законодатель-*

ством. Особенности НВС определяются степенью развития и специфики экономики, а также внешнеэкономических связей той или иной страны.

Национальная валютная система характеризуется следующими чертами:

— национальной валютной единицей;

— составом официальных золотовалютных резервов;

— паритетом национальной валюты и механизмом формирования валютного курса;

— условиями обратимости валюты;

— наличием или отсутствием валютных ограничений;

— порядком осуществления внешнеэкономических расчетов стран и др.

Связующим звеном между национальными валютными системами являются валютный курс и паритет. *Валютный курс представляет соотношение между валютами отдельных стран или «цену» валюты данной страны, выраженную в валютах других стран.*

Паритет — это соотношение валют, соответствующее их золотому содержанию. Паритет лежит в основе курса валют. Но курс валют почти никогда не совпадает с паритетом.

Международная валютная система (МВС) является формой организации валютных отношений в рамках мирового хозяйства. Она возникла в результате эволюции мирового капиталистического хозяйства и юридически закреплена межгосударственными соглашениями.

Основными элементами международной валютной системы являются:

— национальные и коллективные резервные валютные единицы;

— состав и структура международных ликвидных активов;

— механизм валютных паритетов и курсов;

— условия взаимной обратимости валют;

— формы международных расчетов;

— режим международных валютных рынков и мировых рынков золота;

— статус межгосударственных валютно-кредитных организаций, регулирующих валютно-финансовые организации (МВФ. МБРР и др.).

Главная задача международной валютной системы — ре-

гулирование сферы международных расчетов и валютных рынков для обеспечения устойчивого экономического роста, сдерживания инфляции, поддержания равновесия внешнеэкономического обмена и платежного оборота. МВС является одним из важнейших механизмов, который может содействовать расширению или, наоборот, ограничению международных экономических отношений.

Международная валютная система — динамичная, развивающаяся система. Она постоянно меняется, эволюционизирует. Направление эволюции МВС определяется ведущими тенденциями трансформации экономики стран Запада, изменениями условий и потребностей мирового хозяйства в целом. В своем развитии Международная валютная система прошла четыре этапа, которые соответственно представляют четыре международные валютные системы.

Первая система, так называемого *золотого стандарта,* стихийно *сложилась к концу XIX века.* При ней валюты ряда государств свободно обращались в золото на внутренних рынках своих стран. Система золотого стандарта характеризуется следующими чертами:

— определенным золотым содержанием валютной единицы;

— конвертируемость каждой валюты в золото обеспечивается как внутри, так и за пределами границ отдельного государства;

— золотые слитки могут свободно обмениваться на монеты; золото свободно экспортируется и импортируется, продается на международных рынках золота;

— поддержанием жесткого соотношения между национальным золотым запасом и внутренним предложением денег.

Механизм международных расчетов, основанный на золотом стандарте, устанавливал фиксированный курс. Разновидностями золотого стандарта являлись золотомонетный, золотослитковый и золотодевизный стандарты. Эволюция от одной формы золотого стандарта к другой протекала в ходе развития мировой системы капитализма.

Постепенное усложнение функционирования капиталистического хозяйства, расширение и углубление мирохозяйственных связей, циклически повторявшиеся экономические кризисы приводили к объективной потребности усиления регулируемости экономики, вмешательства государства в управление экономическими процессами. По мере усиления вмешательства государ-

ства в экономику фиксированный валютный курс, определяемый механизмом золотого стандарта, отвечающего признакам развития капитализма свободной конкуренции, стал меняться на систему регулируемых связанных валютных курсов.

Вторая система — система *золотодевизного стандарта* — стала результатом решений Генуэзской конференции (1922 г.). Позднее он был признан большинством капиталистических стран. При золотодевизном стандарте банкноты разменяваются не на золото, а на девизы (банкноты, векселя, чеки) других стран, которые затем могут быть обменены на золото. В качестве девизной валюты были избраны доллар и фунт стерлингов.

Золотодевизный стандарт стал фактически переходной ступенью к системе регулируемых валютных курсов и, прежде всего, к системе золотовалютного стандарта.

Система золотовалютного стандарта возникла в 30-е годы и полностью сформировалась в конце 50-х годов. В условиях этой системы бумажные деньги перестали обмениваться на золото.

Свое юридическое оформление эта система получила на международной конференции в Бреттон-Вудсе (США) в 1944 г. Основные черты Бреттонвудской валютной системы включали в себя следующее:

— за золотом сохранялась функция окончательных денежных расчетов между странами;

— резервной валютой стал американский доллар, который наравне с золотом был признан в качестве меры ценности валюты разных стран, а также международного кредитного средства платежа;

— доллар обменивался на золото центральными банками и правительственными учреждениями других стран в казначействе США по курсу (1944 г.) 35 долл. за 1 тройскую унцию (31,1 г). Кроме того, правительственные органы и частные лица могли приобретать золото на частном рынке. Валютная цена золота складывалась на базе официальной и до 1988 г. значительно не колебалась;

— приравнивание валют друг к другу и их взаимный обмен осуществлялся на основе официальных валютных паритетов, выраженных в золоте и долларах;

— каждая страна должна была сохранять стабильный курс своей валюты относительно любой другой валюты. Рыночные

курсы валют не должны были отклоняться от фиксированных золотых или долларовых паритетов более чем на 1% в ту или другую сторону. Изменение паритетов могло производиться в случае устойчивого нарушения платежного баланса. Доллар занял свое место, масштабы использования золота резко упали;

— межгосударственное регулирование валютных отношений осуществлялось главным образом через Международный валютный фонд, созданный на Бреттонвудской конференции. Он был призван обеспечивать соблюдение странами-членами официальных валютных паритетов, курсов и свободной обратимости валют.

Бреттонвудское соглашение представляет собой важнейший этап в развитии международной валютной системы. Впервые международная валютная система стала основываться на межправительственном соглашении. Закрепив систему золотодолларового стандарта, Бреттонвудская система сыграла важную роль в расширении международного торгового оборота, роста производства в промышленно развитых странах.

К концу 60-х годов Бреттонвудская система приходит в противоречие с усиливающейся интернационализацией мирового хозяйства, активной спекулятивной деятельностью транснациональных корпораций в валютной сфере. Режим золотодолларового стандарта на практике постепенно стал превращаться в систему долларового стандарта. Между тем позиции доллара в мире к концу 60-х годов заметно пошатнулись в результате собственных экономических неурядиц, но главным образом в результате возрастания экономической мощи и влияния стран Западной Европы и Японии. Долларовые запасы за пределами США составляли огромную сумму, образуя огромный рынок евродолларов[1]. Дефицит платежного баланса США превысил допустимые размеры. Требование Бреттонвудской системы об обмене доллара на золото оказалось обременительным для США, поскольку диктовалась необходимость поддерживать низкие цены на золото за счет собственных резервов. Золотая ликвидность фактически не обеспечивалась. В начале 70-х годов Бреттонвудская система фактически развалилась. США отказались от обмена доллара на золото по официальной цене. Цена на золото на мировых рынках резко подскочила.

[1] За пределами США в начале 90-х годов находилось более 300 млрд. долл., что составляло примерно две трети наличности, находящейся в обращении.

В 1976 г. на очередном совещании МВФ в Кингстоне (Ямайка) *были определены основы новой мировой валютной системы капиталистического мира.* Исходя из положений Ямайского соглашения, основные составляющие международного валютного механизма можно свести к следующим.

1. Функция золота в качестве меры стоимости и точки отсчета валютных курсов упразднялась. Золото превращается в обычный товар со свободной ценой на него. В то же время оно остается особым товарным ликвидным активом. В случае необходимости золото может быть продано, а полученная валюта использована для платежа.

2. Вводился стандарт СДР(speicial drawing rights—SDR)[1] — «специальные права заимствования» (СПЗ)[1] с целью сделать их основным резервным авуаром и уменьшить роль других резервных валют.

3. Странам предоставлялось право выбора любого режима валютного курса. Валютные отношения между странами стали основываться на плавающих курсах их национальных денежных единиц. Колебания курсов обусловливались двумя основными факторами: а) реальными стоимостными соотношениями, покупательной способностью валют на внутренних рынках стран; б) соотношением спроса и предложения национальных валют на международных рынках.

К началу 90-х годов в связи с реализацией фактора плавающих курсов возникла довольно сложная схема организации международной валютной системы на основе следующих элементов:

1) подбираются главные опорные единицы, с которыми отдельные национальные валюты сохраняют свои отношения, точнее — свой валютный курс;

2) степень колебания валютных курсов неодинакова, диапазон колебаний широк. При этом поддерживается валютный курс лишь в отношении некоторых валют в рамках определенного диапазона, в отношении же остальных валют он свободно меняется.

На практике объявленные странами валютные режимы весьма различны. В 1988 г. 58 стран приняли решение об установлении курса своих валют по отношению к валюте одного из их

[1] В экономической литературе используется также абревиатура СПЗ.

основных партнеров: американскому доллару (39), французскому франку (14 стран зоны франка) или к другим валютам (5). Некоторые страны привязали свою валюту к СДР (17) или к другой корзине валют (29), кроме того, 4 страны высказались за режим ограниченной гибкости по отношению к единственной валюте. В свою очередь, 8 стран ЕС учредили для себя механизмы валютного сотрудничества, стабилизируя свои валютные курсы. 19 стран высказались за режим независимого плавания, в т. ч. США, Канада, Великобритания, Япония.

Ямайское соглашение признало в качестве коллективной валютной единицы «специальные права заимствования» (СДР). СДР были созданы в 1969 г. как простое кредитное средство. Однако затем была поставлена задача превратить СДР в «главный резервный актив международной валютной системы». СДР должны были стать альтернативой как золоту, так и доллару. Поначалу единица СДР приравнивалась к золоту, соответствовавшему золотому содержанию доллара (1970 г.). С июля 1974 г. в связи с переходом к плавающим курсам валют было отменено золотое содержание СДР. Курс этой валютной единицы определялся на основе *валютной корзины* — средневзвешенного курса 16 валют стран, внешняя торговля которых составляла не менее 1% мировой торговли. С 1981 г. СДР рассчитывается исходя из набора 5 валют (американский доллар, марка ФРГ, японская йена, французский франк и фунт стерлингов).

Валютная корзина представляет собой метод соизмерения средневзвешенного курса одной валюты по отношению к определенному набору других валют. Исчисление валютной корзины зависит от ее состава, размера валютных компонентов, рыночных курсов валют к доллару [1].

СДР приносит проценты. Страна получает их, если ее авуары в СДР превышают ее ассигнования, и наоборот, платит проценты, если авуары в СДР меньше ассигнований. Единица СДР является условной. Она приводится на специальных счетах МВФ на основе квот, выделенных странам — членам МВФ. Эти квоты используются ими для закупки конвертируемой валюты или для погашения дефицита платежного баланса. Однако их доля в

[1] Подробнее о валютной корзине и проблемах ее исчисления см.: Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Красавиной Л. Н. М.: Финансы и статистика. 1994. С. 14–16.

Таблица 14

Стоимость единицы СДР по состоянию на 15 августа 1994 г.[1]

Валюта	Валютный компонент (ед.валюты)*	Обменный курс на 15 августа**	Долларовый эквивалент***
Немецкая марка	0,4530	1,55250	0,291787
Французский франк	0,8000	5,32800	0,150150
Японская иена	31,8000	100,37000	0,316828
Фунт стерлингов	0,0812	1,54400	0,125373
Доллар США	0,5720	1,00000	0,572000
Итого			1,456138

Примечание: 1 СДР = 1,45614 долл. США, 1 долл. США = 0,686748 СДР****

*Валютные компоненты корзины СДР.

**Обменный курс в единицах валюты за доллар США, за исключением курса фунта стерлингов, выраженного в долларах США за один фунт.

***Эквивалент в долларах США, рассчитанный как результат деления значения валютного компонента на значение обменного курса.

****Официальная стоимость доллара США в СДР — величина, обратная сумме долларовых эквивалентов, т. е. 1/1,456138 с округлением до шестого знака после запятой.

общих валютных резервах капиталистического мира невелика — около 6%.

Многие экономисты считают, что СДР в меньшей степени можно рассматривать как резервную валюту, а в большей степени — как кредит. Общее мнение таково, что они являются и тем и другим. Как остроумно выразился один из ее создателей, СДР похожи на зебру, «животное, которое может рассматриваться одними как белое в черные полосы, а другими — как черное в белые полосы» (см. табл. 14).

[1]См.: Носкова И. Я., Максимова Л. М. Международные экономические отношения. М.: ЮНИТИ, 1995. С. 51.

Еще одной коллективной резервной валютной единицей, определяемой на основе стоимости корзины валют, является ЭКЮ. ЭКЮ (Europe an curren cy unit) базируется на основе 12 валют ведущих стран Европы, входящих в ЕС. Вес каждой валюты в корзине определяется в зависимости от доли, которой располагает государство-член в валовом национальном продукте ЕС и в экспорте внутри Союза. 1 ЭКЮ равен примерно 1,3 ам. долл. В отличие от СДР эмиссия официальных ЭКЮ частично обналичена золотом и долларами. Объем эмиссии ЭКЮ превышает выпуск СДР. Так же как и СДР, ЭКЮ представлена в безналичной форме — как запись на счетах центральных банков (или коммерческих банков) при безналичных перечислениях по ним.

В Европейской валютной системе (ЕВС) установлен главный курс каждой валюты членов ЕС, выраженный в ЭКЮ (см. диаграмму 5). На основе этого главного курса рассчитываются взаимные курсы валют, от которых фактически курсы могут отклоняться в пределах не более 2,25%. Льготный режим колебаний был установлен для испанской песеты, присоединившейся к ЕВС в 1989 г.; для итальянской лиры с августа 1993 г. допустимый предел колебаний 15%.

Цель создания ЭКЮ — достигнуть стабильности валютных курсов отдельных стран — членов ЕС. К числу важных побудительных мотивов создания ЭКЮ следует отнести также то, что доллар США не представляется достаточно надежным, чтобы заменить золото.

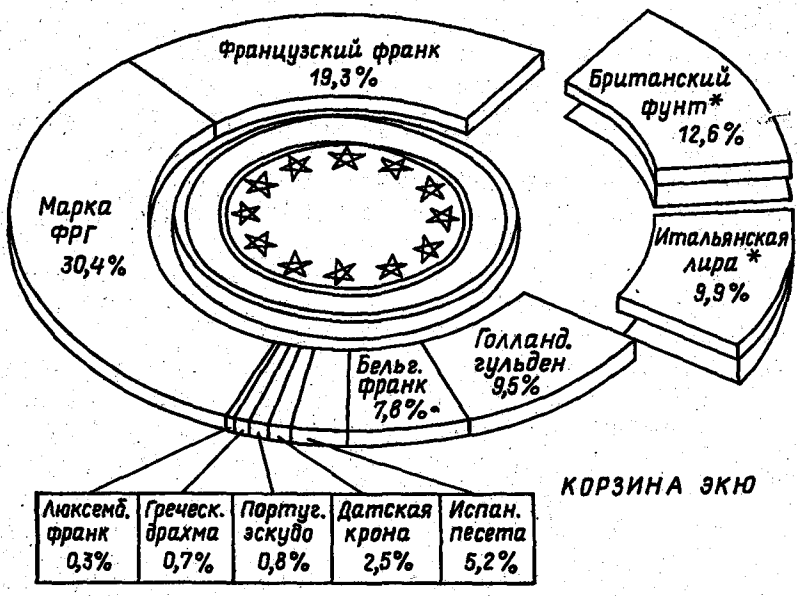
Отсюда вытекает и другая причина. Создание ЭКЮ должно было освободить Европейскую валютную систему от зависимости колебания доллара и тотального экономического диктата США.

В отличие от СДР ЭКЮ имеет более широкую сферу применения. ЭКЮ используется не только в официальном, но и частном секторах. В частности, ЭКЮ выступает как валютная единица в совместных фондах и международных валютно-кредитных финансовых организациях; как валюта единых сельскохозяйственных цен, средство межгосударственных расчетов центральных банков — членов ЕС при проведении валютной интервенции и др. Частные (коммерческие) ЭКЮ используются как валюта еврооблигационных займов, банковских депозитов и кредитов. Более 500 крупных международных организаций используют ЭКЮ при предоставлении кредитов.

1691

Диаграмма 5

Валюты стран, входящих в Европейскую валютную систему /ЕВС/, и их доля в европейской расчетной единице ЭКЮ



* *Участие этих валют временно приостановлено*

Создание Европейского экономического сообщества поначалу не предусматривало образования единой валютной Европы.

Однако с середины 70-х годов активизировались поиски путей для создания единого валютного союза. Лидеры Европейского сообщества пытались не только создать валютную единицу, альтернативную доллару США, но и провести валютную интеграцию, осуществлять государственный контроль за колебанием валют.

В результате сложных переговоров в рамках ЕС в марте 1979 г. была создана Европейская валютная система (ЕВС). *ЕВС — это международная (региональная) валютная система, представляющая совокупность экономических отношений, связанных с функционированием национальных валют в рамках*

экономической интеграции. ЕВС — важнейшая составная часть мировой валютной системы.

Основные вехи истории создания Европейской валютной системы таковы. В 1972 г. Совмин ЕЭС принял решение ограничить амплитуду колебания валют, входящих в Сообщество стран по отношению друг к другу. Для достижения этой цели центральные банки должны были согласовывать свои интервенции на валютном рынке. Так родилась «европейская валютная змея». Предел колебаний курсов валют стран ЕЭС между собой допускался от ± 1,125% до ± 4,5% в разные годы. В графическом изображении «змея» означала узкие пределы колебаний курсов валют 6 стран ЕЭС (ФРГ, Франции, Италии, Нидерландов, Бельгии, Люксембурга) между собой. Если курс валюты страны опускался ниже допускаемого предела, центральный банк должен был скупать национальную валюту на иностранную.

«Валютная змея» просуществовала в том или ином составе стран-участниц до введения Европейской валютной системы, созданной в 1979 г. по инициативе В. Жискар д'Эстена и Г. Шмидта. ЕВС включает три важнейших элемента: 1) ЭКЮ — в основу ЕВС; 2) механизм валютных курсов и интервенций. В соотношении валют стран Сообщества допускалось колебание не более ± 2,25% в обе стороны. В Европейской валютной системе осуществляется межгосударственное региональное валютное регулирование путем предоставления центральным банком кредитов для покрытия временного дефицита платежных балансов и расчетов, связанных с валютной интервенцией; 3) механизм кредитования для стабилизации курсов валют.

Перед Европейской валютной системой были поставлены следующие цели:

установить повышенную валютную стабильность внутри ЕС;

стать основным элементом стратегии роста в условиях стабильности;

усилить взаимосвязь процессов экономического развития и придать новый импульс европейскому процессу;

оказать стабилизирующее воздействие на международные экономические и валютные отношения.

Механизм действия Европейской валютной системы предусматривает установление базы соизмерения стоимости через формирование ЭКЮ и систему стабильных, но регулируемых

валютных курсов между странами ЕС. ЕВС гарантирует предоставление валютных резервов в общее распоряжение. Созданная система приводит в действие целый арсенал кредитных механизмов внутри ЕС.

Процесс функционирования и развития Европейской валютной системы тесно связан с т. н. «планом Делора». В 1989 г. Ж. Делор, видный деятель ЕС (председатель КЕС), представил отчет, в котором излагал трехступенчатый план валютного объединения Европы. Этот план включал: 1) осуществление скоординированной экономической и валютной политики отдельных стран ЕС; 2) учреждение центрального банка ЕС; 3) замену национальных валют единой валютой ЕС.

В 1990 г. происходит расширение Европейской валютной системы: в нее входят Англия, Испания, Португалия. В 1991 г. подписывается Маастрихтский договор о создании единого европейского пространства. В соответствии с этим договором главы правительств — членов ЕС договариваются о создании валютного союза.

Созданная с целью упорядочения колебания курсов западноевропейских валют, Европейская валютная система в течение почти 15 лет успешно справлялась с возложенными на нее функциями. Однако с осени 1992 г. она стала давать сбой. В течение года с сентября 1992 г. из ЕВС вышел английский фунт, а испанская песета и португальский эскудо были девальвированы.

Одна из главных причин этого — неспособность центральных банков указанных стран справляться со все возрастающими атаками биржевых спекулянтов, игравших на понижение, в расчете на девальвацию валют. В результате летом 1993 г. 5 из 8 входивших в систему ЕВС денежных единиц: французский и бельгийский франк, датская крона, песета и эскудо — упали до установленного для них нижнего предела. Центральными банками было принято решение о том, что не надо искусственно поддерживать свои валюты. Они могут колебаться вокруг фиксированных курсов на 15 процентов в ту или другую сторону. Центральные банки также могут понижать учетные ставки, которые они сохраняли на высоком уровне с целью поддержания обменных курсов.

В соответствии с текстом Маастрихтского договора заключительная стадия создания государствами ЕС валютного союза, когда курсы национальных валют будут окончательно зафикси-

рованы по отношению друг к другу, должна наступить в конце 90-х годов.

Согласно плану ЕС, заключительная стадия создания валютного союза будет разбита на три этапа.

На *первом* этапе, который начинается в 1998 г., будут определены те страны, которые смогут отвечать критериям, являющимся пропуском в валютный союз. В число этих критериев, установленных Маастрихтским договором, входят: уровень инфляции, дефицита госбюджета (не более 3 процентов), размер учетной ставки, стабильность национальной валюты.

Полностью соответствующие этим критериям государства составят первую группу, которая и образует валютный союз. Пока таким критериям отвечают только Германия и Люксембург, а также (в основном) Ирландия и Австрия. До конца 1998 г. намечено создать Центральный Европейский банк и развернуть т. н. европейскую систему центральных банков.

На *втором* этапе (1999–2001 гг.) Центральный Европейский банк, как первый шаг, будет использовать единую валюту в операциях по валютному обмену. Коммерческие банки и финансовые организации также будут пользоваться ею па валютных рынках.

Следующим шагом (2002–2003 гг.) будет замена национальных монет и купюр новыми европейскими денежными единицами ЕВРО[1]. Новая единая валюта поступит в наличное обращение. Соответствующие изменения будут вноситься в системы расчетов, осуществляющихся в национальной валюте. На первых порах (в течение 6 месяцев) новая валюта будет в ходу одновременно с национальными валютами. В конце этого периода национальные деньги, согласно плану, «утратят статус платежного средства».

На *третьем* этапе все банковские счета на пространстве Европейского валютно-экономического союза будут конвертируемы в европейскую валюту, если это не произойдет раньше по собственной инициативе.

Единая европейская валюта, полагают экономисты, имеет все шансы стать одной из самых мощных в мире. Она должна стать важным фактором стабильности ЕС, облегчив борьбу с инфляцией, повысив конкурентоспособность товаров и услуг государств ЕС в сражении за рынки с США и Японией.

[1] Предполагается, что единая валюта будет выпущена в 9 монетах — от 0,01 до 2 ЕВРО и 5 купюрах — от 5 до 500 ЕВРО.

Появление ЕВРО должно повлечь за собой рост объема всех сделок, связанных с ценными бумагами. В настоящее время европейские финансовые рынки из-за своей разобщенности в состоянии привлечь лишь незначительную часть мировых инвестиций. Такая ситуация не соответствует реальной финансовой и экономической мощи ЕС. Введение же единой валюты повысит интерес инвесторов всего мира к ЕС.

Введение ЕВРО должно привести к тому, что рынок этой валюты сразу же превратится в важнейший в мире валютный рынок. А сама единая валюта имеет все шансы занять место доллара на рынке капиталов. Переход к ЕВРО способен внести кардинальные перемены в финансовую ситуацию всего мира. Единая европейская валюта сможет на равных соперничать с долларом и иеной. Банки, как правило, должны рассчитывать на резкое увеличение объема сделок и рост прибылей, которые они получат на финансовых рынках, благодаря дальнейшей интернационализации инвестиций.

Новая денежная единица позволит также ликвидировать значительные расходы, связанные с переводом одной валюты в другую, которые, по некоторым оценкам, составляют от 40 до 50 млрд. долл. в год. Например, француз, совершающий поездку по 10–12 западноевропейским странам с 2 тыс. долл., почти половину этой суммы потеряет при обмене одной валюты на другую.

В то же время появление ЕВРО и соответственно твердая фиксация паритетов между всеми европейскими денежными единицами приведут к тому, что биржевые маклеры не смогут больше играть на обесценивании одной европейской валюты по отношению к другой. С появлением ЕВРО исчезнут и операции, в основе которых лежит разница в учетных ставках, которые выровнятся внутри ЕС.

Международные валютные и финансово-кредитные рынки

Международные валютные и финансово-кредитные рынки представляют одно из важнейших звеньев мирового хозяйства, международных экономических отношений.

Последние полтора десятилетия явились периодом бурного развития финансовых рынков. С 1980 г. суммарная ценность финансовых активов ведущих стран мира увеличивалась в 2,5 раза быстрее, чем их внутренний валовой продукт (ВВП). Соотноше-

1691

ние стоимости мировых валютных и торговых операций возросло с 10:1 в 1980 г. до 60:1 в 1992 г. Вместе с тем зарубежные эксперты считают, что, например, международный рынок государственных облигаций по некоторым параметрам всего лишь столь же активен, как в 1920 г. Мобильность капитала только возвращается к уровню начала века.

Объективной основой развития финансового рынка являются закономерности кругооборота функционирующего капитала. В одних местах возникает избыток свободного капитала, в других появляется спрос на него. Мировые валютные, финансово-кредитные рынки разрешают это противоречие на уровне мирового хозяйства.

Международные экономические отношения, в частности мировая торговля услуги, движение капиталов, порождают необходимость в постоянном валютном обеспечении этих связей, в купле-продаже национальных валют.

Предпосылки формирования мировых рынков валют, кредитов, ценных бумаг проявляются в:

— концентрации капитала в производстве и банковском деле;
— интернационализации хозяйственных связей;
— развитии межбанковских телекоммуникаций.

Что представляют собой валютные рынки?

Валютные рынки представляют собой центры, где совершается купля-продажа иностранных валют на национальную по курсу, складывающемуся на основе спроса и предложения. Национальные валютные рынки существуют во всех странах с развитой рыночной экономикой. По мере развития национальных рынков и их взаимных связей сложился единый мировой валютный рынок. Он включает в себя мировые, региональные, национальные (местные) валютные рынки. Эти рынки различаются по объемам, характеру валютных операций и количеству валют, участвующих в операциях. Мировые валютные рынки концентрируются в мировых финансовых центрах (МФЦ).

МФЦ — это места сосредоточения банков, специализированных кредитно-финансовых институтов. В них осуществляются международные валютные, кредитные, финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом. Среди мировых финансовых центров выделяются валютные рынки в Лондоне, Нью-

Йорке, Франкфурте-на-Майне, Париже, Цюрихе, Токио. Объем валютных операций с 1973 по 1992 г. вырос с 10–20 млн. долл. до 900 млрд. долл. в день.

В начале 90-х годов около 50% международных валютных сделок осуществлялось на трех мировых валютных рынках: лондонском — 187 млрд. долл. в день; Нью-Йоркском — 129 млрд. долл., токийском — 115 млрд. долл. в день. Общий ежесуточный объем международных валютных операций в середине 90-х годов достиг 1 трлн. 230 млрд. долл.[1] На региональных и местных валютных рынках проводятся операции с определенными конвертируемыми валютами. Например, в Китае валютные центры осуществляют операции с пятью основными валютами промышленно развитых стран.

Для современных валютных рынков свойственны следующие особенности:

1) интернационализация валютных рынков на основе интернационализации мировых хозяйственных связей, широкого использования автоматических средств связи при осуществлении валютных сделок;

2) децентрализация и глобальный масштаб валютных операций. Подавляющая масса сделок совершается непосредственно между банками и использованием ЭВМ;

3) унификация валютных операций;

4) широкие масштабы спекулятивных сделок;

5) нестабильность валютных курсов.

Валютные рынки обеспечивают оперативное осуществление международных расчетов, взаимосвязь мировых валютных рынков с кредитными и финансовыми рынками. С помощью валютных рынков пополняются валютные резервы банков, предприятий, государства. Кроме того, механизм валютных рынков используется для государственного регулирования экономики, в том числе на макроуровне в рамках группы стран (например, ЕС). С институциональной точки зрения, валютные рынки — это совокупность бирж, брокерских фирм, банков, корпораций, в т. ч. транснациональных. В конце 80-х годов банки совершали 85–95% валютных сделок между собой на межбанковском рынке, а также с торгово-промышленной клиентурой. В середине 90-х

[1] Обмены между отдельными европейскими денежными единицами представляют собой лишь незначительную часть на мировом рынке валютных обменов. На американский доллар приходится более 80% подобных операций.

годов все большее число сделок совершается не банками, а инвестиционными фондами.

Международный кредитно-финансовый рынок

Международные кредитно-финансовые отношения охватывают систему отношений, связанных с движением ссудного капитала на мировом кредитном и финансовом рынках.

На международном кредитном рынке происходит движение денежного капитала между странами на условиях возвратности, срочности, уплаты процента.

Мировой кредитный рынок — это часть рынка ссудного капитала, которая включает в себя: 1) *мировой денежный рынок* (краткосрочные депозитно-ссудные операции от одного дня до года, а также рынок евровалют); 2) *мировой рынок капиталов* — две составляющие: средне- и долгосрочные иностранные кредиты и рынок еврокредитов (от одного года до 15 лет).

Мировой финансовый рынок — это та часть рынка ссудных капиталов, где в основном осуществляется эмиссия, купля-продажа ценных бумаг. Мировой рынок ссудных капиталов возник на основе международных операций национальных рынков ссудных капиталов, развиваясь в ходе их интернационализации.

Мировой рынок ссудных капиталов приобрел в последние десятилетия стремительное развитие. Оно обусловленно долгосрочными тенденциями движения ссудного капитала, общей либерализацией государственно-правовых норм, регулирующих это движение на национальном уровне, расширением действия ценных бумаг, интеграционными процессами. Мировой рынок ссудных капиталов охватывает совокупность различных компаний, банков, валютно-кредитных учреждений, обеспечивающих движение ссудного капитала в мировом хозяйстве. Важной тенденцией в развитии мирового хозяйства и международных экономических отношений конца нынешнего столетия является то, что международные кредитно-финансовые отношения по темпам роста значительно опережают темпы роста как промышленного производства, так и международной торговли.

Развитие международного кредитно-финансового рынка с конца 50-х годов XX века привело к возникновению и развертыванию особой части мирового рынка ссудных капиталов — *еврорынка.*

Еврорынок — это рынок, на котором проводятся операции по кредитам и займам в евровалюте.

Евровалюта — это конвертируемая валюта какой-либо страны, переведенная на счета иностранных банков и используемая ими для операций во всех странах, включая страну эмитента этой валюты.

Еврорынки не имеют статуса правительственных, государственных рынков. Их возникновение обусловлено потребностями предприятий, инвесторов, а также некоторых стран. Операции на еврорынках не подпадают под государственное валютное регулирование и налоговое законодательство конкретной страны.

Еврорынки возникли в конце 50-х годов. К числу причин их возникновения относят:

1) появление предложений по размещению долларов вне США;

2) большой спрос на доллары в Европе;

3) регламентацию США, усложняющую валютные операции с долларом в этой стране по сравнению с операциями на свободном рынке;

4) желание европейских банков найти орудие финансирования международных операций.

На рынке евровалют поначалу господствовал только *евродоллар.*

Евродоллар — это американский доллар, полученный западноевропейским банком в качестве вклада. Доллар, записанный в пассив банка в качестве обязательства во французском или английском банке, является евродолларом. Постепенно евродоллар перерос в феномен евровалюты. Так, например, французский франк или немецкая марка в пассиве банка в Люксембурге или Великобритании является еврофранком или евромаркой.

В нынешних операциях на еврорынках преобладают сделки с евродолларами (более 70%), евромаркой (20%) и швейцарским франком (6%).

Следует отметить тот факт, что возникновению евродоллара во многом способствовали власти СССР. По свидетельству М. Пебро, советские власти не хотели ни вкладывать доллары в американские банки, ни размещать их на валютном рынке США. Это определялось прежде всего нежеланием укреплять финансовую мощь США, боязнью блокировки счетов СССР в случае

возможных конфликтов и т. п. В результате доллары, которыми владел СССР, были вложены в Евробанк – филиал Госбанка СССР в Европе, а затем Московский народный банк в Лондоне. В свою очередь, британские банки также приложили усилия для создания евродоллара.

Активное развитие еврорынков в 60–70-е годы привело к тому, что в 80-е — начале 90-х годов они заметно переориентировали свою деятельность. Начиная с 80-х годов происходит бурное развитие рынков ценных бумаг: еврооблигаций, евроакций, евровекселей, финансовых инноваций. Финансовые инновации означают, что инвесторы и заемщики из промышленно развитых стран управляют своими активами и пассивами на основе комбинации валют и сроков платежей. Они также получают возможность быстро покрывать и изменять соответствующие валютные и кредитные риски[1].

Развитие еврорынков позволило создать возможность свободного соотношения спроса и предложения на финансовые ресурсы в мировом масштабе. Еврорынки дают возможность предприятиям удовлетворять потребности в финансировании, не обращаясь к внутреннему рынку капиталов. Они дают возможность рационального размещения финансовых ресурсов.

Итак, еврорынки диверсифицируют свою деятельность и приобретают размеры мирового масштаба. Они предлагают операции по размещению капиталов и по кредиту всем международным операторам. Еврорынки мобилизируют все крупные международные банки, финансовые центры всего мира и все конвертируемые валюты. Развитие еврорынков привело к возникновению новых международных финансовых центров (Сингапур, Гонконг, Кувейт, Каймановы острова, и др.). В декабре 1981 г. появилась свободная зона международных банковских услуг в Нью-Йорке. К концу 80-х годов в новых мировых финансовых центрах сосредоточивается до одной трети международных валютно-финансовых операций всего мира.

Развитие еврорынков и интернационализация международных финансовых рынков, начавшаяся с конца 80-х годов, представляет положительное явление для развития международных

[1]Разновидность новых финансовых инструментов, т. н. дериваты. Под ними понимаются форвардные, фьючерсные, опционные и другие сделки по процентным ставкам, валютным курсам и индексам ценных бумаг.

экономических отношений, в той же степени, что и развитие и интернационализация товарных рынков в области международного разделения труда.

Россия в системе международных валютно-финансовых и кредитных отношений

Стремление России к интеграции в мировое хозяйство предполагает ее активное участие в международных валютно-финансовых и кредитных отношениях. Чтобы стать полноправным участником этих отношений, России предстоит решать немало проблем. При этом ***стратегической задачей ее валютной политики является введение свободного обмена рубля на конвертируемые валюты.*** Это предполагает наличие сбалансированного и открытого (в рамках избранной стратегии) для нерезидентов внутреннего рынка товаров, услуг, капитала, валют, отмену валютных ограничений. Курс рубля к конвертируемым валютам обеспечивает связь экономики России с мировым рынком.

В России фактически имеется внутренняя конвертируемость рубля при наличии ряда валютных ограничений. Для перехода к полной конвертируемости рубля потребуются политико-экономическая и финансовая стабилизация, накопление золотовалютных резервов, отработка валютного механизма сотрудничества со странами СНГ[1].

В середине 90-х годов внутренняя конвертируемость рубля[2] способствовала значительной долларизации сбережений россиян и, отчасти, наличного денежного оборота. В 1995 г. российские банки официально ввезли в Россию 20,16 млрд. долл. наличной валюты, т. е. примерно 135 долл. на каждого жителя. Вся денежная масса внутри России, по некоторым оценкам, составляет 50–60 млрд. долл. Эта цифра включает и до 20 млрд. наличных долларов, находящихся в обращении или в «чулках» россиян. Весь внутренний валовой продукт (ВВП) России для сравнения составляет немногим более 160 млрд. долл. (в пересчете по коммерческому курсу).

Интеграция России в мировое хозяйство дает возможность участия в операциях мирового рынка ссудного капитала,

[1] По мнению известного российского экономиста А. Лифшица, наша национальная валюта вплотную приблизится к полной конвертируемости в 1997 г.

[2] Внутренняя конвертируемость – это свобода обмена рублей на иностранную валюту на внутреннем валютном рынке по меняющемуся курсу.

портфельных и прямых инвестиций. Однако эта возможность не может быть реализована в полной мере из-за существующих валютных ограничений, неблагоприятного инвестиционного климата в стране, «бегства капиталов» за рубеж, устойчивого состояния недоверия к национальной валюте.

Многие из перечисленных факторов, препятствующих полноценному участию России в международных валютно-финансовых и кредитных отношениях, связаны между собой. Так, сохранение ограничений в области движения капиталов в России обычно связывается с необходимостью борьбы с утечкой капитала. А утечка капитала, в свою очередь, связана с низкой степенью доверия к национальной валюте и т. д. В результате *Россия остается пока вне мировых процессов интернационализации капитала и производства.* Преодоление этого разрыва, активное участие России на мировом рынке предполагают активное продвижение по пути экономических реформ с одновременной подстройкой существующего хозяйственного механизма.

Важнейшим направлением валютной политики России является формирование экономического и валютного союза стран СНГ. При этом следует использовать богатый опыт формирования такого союза в рамках ЕС.

Вступление России в международные финансовые организации, такие как МВФ, дало возможности российской экономике для получения ссудного и предпринимательского капитала. Международные экономические и финансовые организации представили ряд кредитов нашей стране. Однако эти кредиты в пересчете на душу населения весьма незначительны и не могут оказать сколько-нибудь решающего влияния на ход экономических реформ.

В то же время из-за неплатежеспособности Россия фактически лишилась доступа к рынку средне- и долгосрочного ссудного капитала. Основная масса представленных ей кредитов либо привязана к поставкам товаров, либо обусловлена определенными нормами (уровень инфляции, бюджетного дефицита и др.), либо выделена на кредитование инвестиционных проектов. Такие кредиты быстро не реализуются, а некоторые из них могут быть и не востребованы.

Получая те или иные кредиты от международных организаций, нельзя забывать, что Россия является одним из крупнейших в мире должников. В 1995 г. ее внешний долг соста-

вил 120 млрд. долл. И хотя норма обслуживания долга (НОД) не является высокой (чуть больше 10%), т. е. на обслуживание внешнего долга выделяется более 10% экспортной выручки, тем не менее *нарастание объемов внешней задолженности не позволяет в перспективе нормально развиваться российской экономике* (см. табл. 15).

Таблица 15

Структура российского внешнего долга (млрд. долл.)

	1994 г.	1995 г.
Долг СССР	103,9	110,3
странам СЭВ	29,0	28,0
другим официальным кредиторам вкл. Парижский клуб	38,8	42,3
коммерческим банкам и фирмам	36,1	40,0
Долг России (с 1992)	8,8	11,3
официальным кредиторам	5,3	5,9
коммерческим банкам и фирмам	0,0	0,0
Международным финансовым организациям	3,5	5,4
Всего (Россия и СССР)	112,7	121,6
Всего (без СЭВ)	83,7	93,6

Источник: "Рашн экономик трэндс".

Следует подчеркнуть, что Россия не только должник, но и солидный кредитор для многих стран. Так, долг развивающихся стран по отношению к России в 1993 году, по разным оценкам, составил 140–176 млрд. долл. Как видим, эти цифры значительно превышают долг России Западу. Однако получить долг у развивающихся стран достаточно проблематично.

Россия является также и кредитором стран СНГ, и их долг в последние годы возрастает. Текущая задолженность стран СНГ России составляет 9 млрд. долл. Основными должниками являются Украина, Казахстан, Узбекистан и Беларусь. Исходя из того, что финансово-кредитная система стран СНГ находится в стадии становления и многие члены Содружества не в состоянии рассчитаться с долгами, считается: целесообразнее прово-

дить зачет долгов поставками товаров, которые можно было бы выгодно продать на российском рынке.

Сбалансированная, гибкая политика России по управлению своими зарубежными займами и кредитами будет способствовать ее выходу из нынешнего тяжелого финансового положения.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Красавиной Л. Н.— М.: Финансы и статистика, 1994.

2. Пебро М. Международные экономические и валютно-финансовые отношения.— М.: Прогресс-Универс, 1994.

3. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей.— М.: Прогресс-Универс, 1992.

4. Носкова И. Я., Максимова Л.Н. Международные экономические отношения.— М.: Юнити, 1995.

Глава 12

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

1. Объективные основы и этапы экономической интеграции.
2. Особенности развития западноевропейской экономической интеграции.
3. Основные черты региональной экономической интеграции (НАФТА,МЕРКОСУР, АТЭС и др.).
4. Отношения России с региональными интеграционными группировками.

Интернационализация хозяйственной жизни во второй половине XX века стала ведущей тенденцией развития современного мирового хозяйства. Одна из основных тенденций глобальной интернационализации мирового хозяйства проявляется в образовании обширных зон влияния той или иной державы или группы наиболее развитых стран. Эти страны и группа государств становятся своеобразными интеграционными центрами, вокруг которых группируются другие государства, образуя своеобразные материки в океане мирохозяйственных связей.

Экономическая интеграция, в свою очередь, создает условия

для ускорения интернационализации производства и капитала между странами — участницами этого процесса. Схематично процессы, ведущие к экономической интеграции, можно выразить следующей взаимосвязанной (с обратной связью) цепочкой: развитие производительных сил — международное разделение труда — интернационализация производства и капитала — экономическая интеграция. На экономическую интеграцию существенным образом влияют два фактора: научно-техническая революция и транснациональные корпорации (см. главу о ТНК).

Накопленный опыт развития интеграционных процессов в мировом хозяйстве свидетельствует о прохождении четырех этапов в становлении и развитии экономической интеграции:

1. Учреждение зоны свободной торговли с отменой тарифов и других ограничений.

2. Образование таможенного союза с установлением единых тарифов в торговле и в движении труда и капитала.

3. Экономический союз без всякой дискриминации с согласованием экономической политики стран-участниц.

4. Полная интеграция с единой экономической политикой, общей валютой и органами наднационального регулирования.

Последние два этапа могут включать в себя определенные подэтапы, связанные со спецификой той или иной интеграционной группировки.

Региональная интеграция проходит на двух уровнях. На уровне отдельных компаний, которые в своей хозяйственной деятельности вступают в интеграционные процессы. И на межгосударственном уровне, когда целенаправленная деятельность государства (коллективная или односторонняя) способствует интеграционным процессам переплетения труда и капитала в пределах той или иной группы стран, обеспечивает функционирование особых интеграционных инструментов.

Свое наиболее полное развитие экономическая интеграция получила в Западной Европе. Помимо объективных экономических процессов западноевропейская интеграция подпитывалась идеями единой Европы, выдвигаемыми многими европейскими политическими, общественными деятелями и мыслителями, среди которых В. Гюго, И. Кант и др.

Современная история образования и развития Европейского союза (ЕС) начинается с 1951 г. В апреле этого года был подписан договор о Европейском объединении угля и стали (ЕО-

УС), в который вошли 6 стран — Франция, ФРГ, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург. Это была своего рода предыстория западноевропейской интеграции. Реальный отсчет ее возникновения и развития начинается с 1957 г., когда те же страны подписали договоры о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом). В состав сообщества вошли страны с высоким уровнем развития, что во многом определило высокие темпы его экономического роста на протяжении последующих 15 лет.

Развитие западноевропейской интеграции с конца 50-х годов до настоящего времени протекало неравномерно и относительно противоречиво. Вместе с тем цели и задачи, поставленные при образовании Европейского экономического сообщества, на протяжении всего его существования реализовывались достаточно последовательно и успешно.

Процесс развития западноевропейской экономической интеграции можно условно разделить на четыре этапа.

Первый этап (конец 50-х — середина 70-х годов) считается «золотым веком» в жизни Сообщества. Он ознаменовался досрочным созданием Таможенного союза, сравнительно успешным формированием единого аграрного рынка, вступлением в ЕЭС трех новых стран: Великобритании, Дании, Ирландии.

Конкретными целями создания ЕЭС или, как часто называли его, «Общего рынка» были:

— постепенное устранение всех ограничений в торговле между странами-участницами;

— установление общего таможенного тарифа в торговле с третьими странами;

— ликвидация ограничений для свободного передвижения «людей, капиталов, услуг»;

— разработка и проведение общей политики в области транспорта и сельского хозяйства;

— создание валютного союза;

— унификация налоговой системы;

— сближение законодательства;

— разработка принципов согласования экономической политики.

В целях реализации этих установок была создана комплексная управленческая структура — Совет Министров ЕЭС, Ко-

миссия европейских сообществ, Европейский совет, Европейский суд, Европейский парламент.

Своей первой целью ЕЭС поставило решение задачи создания общего рынка товаров, капиталов, услуг и рабочей силы стран-участниц. Для этого был создан Таможенный союз. Именно Таможенный союз лежит в основе ЕЭС. В рамках Таможенного союза были:

ликвидированы торговые ограничения во взаимной торговле стран-участниц [1];

установлен единый таможенный тариф по отношению к третьим странам;

достигнута свобода передвижения капиталов, кредитов, денежных переводов;

— обеспечена свободная миграция рабочей силы и свобода выбора места жительства.

Все эти меры способствовали ускорению промышленной интеграции. Одновременно делались попытки по осуществлению аграрной интеграции в форме установления коллективного протекционизма с помощью компенсационных сборов и финансирования через сельскохозяйственный фонд. Аграрная политика ЕС базируется на единой системе цен, которая гарантирует установление общей минимальной цены для многих сельскохозяйственных продуктов стран—членов ЕС. Формирование общего рынка ускорило процесс превращения национальных монополий стран ЕЭС в транснациональные, способствовало проникновению в экономику стран партнеров. Развитие ЕЭС означало интенсивный переход стран—участниц Сообщества от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему рынку.

Второй этап (середина 70-х — середина 80-х годов) вошел в историю ЕС в основном как *застойный период*. Хотя в этот период странам—членам ЕС удалось принять программу европейского валютного сотрудничества, создать механизм внешнеполитических консультаций, все же проявлявшиеся негативные тенденции привели к серьезному кризису западноевропейской экономической интеграции. Этот кризис получил название евросклероз. В 70-е — начале 80-х годов разрыв в уровнях развития между странами ЕС увеличился. С вступлением в ЕС Гре-

[1] Полностью таможенные барьеры в ЕС были отменены лишь в 1994 г.

ции в 1981 г. эта тенденция проявилась еще более отчетливо, поскольку экономика этой страны находилась на значительно более низком уровне по сравнению с другими участниками Сообщества.

Третий этап (вторая половина 80-х — начало 90-х годов) — этап дальнейшего расширения состава Сообщества. В 1986 г. присоединение Испании и Португалии привело к обострению ранее существовавших межстрановых диспропорций. На момент вступления в ЕЭС душевой доход в Португалии составлял примерно половину среднего по ЕЭС, в Испании около 3/4. В новых странах-участницах примерно один из пяти работал в сельском хозяйстве, в то время как в ЕЭС — один из тринадцати. Вместе с тем именно этот период характеризуется новыми импульсами в развитии западноевропейской интеграции, связанными прежде всего с принятием Единого европейского акта (ЕЕА).

В ЕЕА подтверждалась общая цель стран—участниц Сообщества — создание Европейского Союза — объединения, которое представляет собой политический альянс участников Сообщества и предусматривает не только высокую степень их экономического, валютно-финансового, гуманитарного сотрудничества, но и согласование внешней политики, включая обеспечение безопасности. Центральным положением Единого европейского акта явилась зафиксированная в нем цель создания *единого экономического пространства*, в котором разные страны—члены ЕЭС составляли бы единый хозяйственный организм. С принятием Единого европейского акта усилились интеграционные процессы стран—членов Сообщества в области микро- и макроэкономики, политики и права, науки и экологии, регионального развития, социальных отношений. В начале 90-х годов страны—члены ЕС практически завершили создание основ единого рынка и вплотную приблизились к формированию валютно-экономического и политического союзов.

Четвертый этап (середина 90-х годов — начало XXI века). В соответствии с положением Единого европейского акта с 1 января 1993 г. было введено свободное передвижение факторов производства внутри границ Сообщества. Фактически в рамках Сообщества возникло единое экономическое пространство, означающее вступление ЕС в качественно новый этап экономической интеграции.

1691

В соответствии с Маастрихтским договором (февраль 1992 г.) ЕЭС трансформировалось с 1 января 1994 г. в Европейский союз с числом стран-участниц, возросших до 15. В рамках ЕС осуществляется создание полностью единого внутреннего рынка. Провозглашены цели дальнейшего интеграционного сотрудничества. Они включают создание единого Европейского банка с правами эмиссии единой валюты ЕВРО, образование единого западноевропейского пространства без внутренних границ.

Поступательное развитие ЕС отнюдь не означает отсутствие противоречий и трудностей этого процесса. Выше уже отмечались межстрановые и внутристрановые диспропорции, возникшие в результате присоединения новых членов ЕС. Значительные проблемы возникают и с возможным новым расширением ЕС: вступления в ЕС дожидаются Турция, Мальта и Кипр. С января 1996 г. вступило в силу соглашение о Таможенном союзе Турции с ЕС.

Внутри самого ЕС также не все «гладко». Наибольшие трудности проявлялись в ходе формирования Европейской валютной системы. Кризис ЕВС в 1992 г., когда были девальвированы на 7% британский фунт стерлингов и итальянская лира, автоматически исключил Великобританию и Италию из ЕВС. Формирование валютного союза будет сопряжено с трудностями достижения критериев вступления в него. Требуемому уровню инфляции обменного курса, уровню процентных ставок, дефицита бюджета и государственного долга отвечает только Люксембург. Имеются и разногласия между членами ЕС в отношении путей расширения Союза, углубления интеграции.

Экономическая интеграция в Западной Европе не ограничивается только границами ЕС: с начала 60-х годов существует Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). ЕАСТ в отличие от ЕС не имеет наднациональных функций и межгосударственных координирующих институтов. Страны—члены ЕАСТ (в 80-е годы их было 7; в середине 90-х годов — 4: Великобритания, Исландия, Лихтенштейн, Швейцария) добровольно присоединяются к тому или иному торгово-экономическому соглашению с третьими странами, а также суверенному праву участников ЕАСТ устанавливать в отношении этих стран любые таможенные тарифы. В торговле между странами—членами ЕАСТ режим свободного беспошлинного торгового оборота действует только в отношении промышленных товаров, так как

действие конвенции ЕАСТ не распространяется на сельскохозяйственную продукцию.

В 1972 г. каждое государство, входящее в ЕАСТ, подписало соглашение с ЕЭС/ЕС, в соответствии с которым постепенно были снижены пошлины и количественные ограничения на промышленные товары. Беспошлинная торговля между этими странами базируется на системе сложных правил, разработанных в зависимости от происхождения товара. Из-за отсутствия единого таможенного тарифа внутри ЕАСТ свобода беспошлинной торговли существует только для товаров, произведенных в странах-членах.

Несмотря на высокий уровень развития входящих в нее государств и взаимных экономических связей между ними, ЕАСТ не стала полноценной интеграционной группировкой. Фактически она явилась своеобразным «фармклубом», т. е. поставщиком новых членов для ЕЭС/ЕС. В настоящее время многие члены ЕАСТ рассматривают ее как потенциальную зону свободной торговли между восточноевропейскими и западноевропейскими странами.

Экономическая мощь ЕС, динамичность его расширения и сильная зависимость отдельных стран Западной Европы от торговли с ним, как считает Вольфганг Хойер, автор известной у нас книги «Как делать бизнес в Европе», в ближайшем будущем поставят остальные европейские страны перед альтернативой: либо вступить в ЕС и частично отказаться от своего суверенитета, но зато воспользоваться всеми возможностями крупнейших рынков мира, либо, оставаясь в стороне, отрезать себе путь к участию в процессе объединения Западной Европы со всеми отрицательными последствиями для собственной экономики [1].

Признавая такое положение дел, бывшие страны—члены Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) пытаются идти своим путем. В 1990 г. они образовали свою интеграционную группировку «Вышеградскую тройку», в которую вошли Венгрия, Польша и Чехословакия. После распада Чехословакии эта группировка преобразовалась в «Вышеградскую четверку». С 1 марта 1993 г. в рамках этой группировки вступило в силу *Центрально-европейское соглашение о свободной торговле*, предусматривающее постепенное взаимное снижение пошлин. Этот шаг был

[1] Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М.: Прогресс, 1992. С. 19.

1691

продиктован тем, что несмотря на специальные т. н. «европейские соглашения» с ЕС каждой из «Вышеградской четверки», их торгово-экономические отношения развиваются в целом малоудовлетворительно. Поэтому для сохранения и приумножения наработанных за последние десятилетия торгово-экономических связей Центральной Европы и была создана эта интеграционная группировка.

Успехи развития экономической интеграции в Западной Европе привлекли внимание в развивающихся регионах мира. В Латинской Америке, Африке и Азии возникло более трех десятков зон свободной торговли, таможенных или экономических союзов. Однако наиболее заметным, развивающимся интеграционным процессом стал процесс организации и функционирования североамериканской зоны свободной торговли — НАФТА. Существующая экономическая интеграция США с Канадой и их сотрудничество с западноевропейскими партнерами перестала удовлетворять США. В результате интеграционные процессы в Северной Америке вышли за пределы двух государств, был заключен договор о североамериканской зоне свободной торговли, вступивший в силу 1 января 1994 г. НАФТА, кроме США и Канады, включила Мексику. Территория блока составляет обширную территорию с населением 370 млн. человек и мощным экономическим потенциалом. Ежегодное производство товаров и услуг этими странами составляет 7 трлн. долл. На их долю приходится около 20% всего объема мировой торговли.

Основные положения соглашения включают:

— отмену таможенных пошлин на товары, которыми торгуют между собой США, Канада, Мексика;

— защиту североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику;

— снятие запрета на капиталовложения и конкуренцию американских и канадских компаний в банковском и страховом деле в Мексике;

— создание трехсторонних групп для решения проблем, связанных с охраной окружающей среды.

В течение 5 лет США отменят тарифы на импорт из Мексики около двух третей наименований продукции.

Наибольшую выгоду от заключенного соглашения должны

получить потребители торгового блока, поскольку в результате усиления конкуренции и снижения тарифов снизятся цены на широкий круг товаров. В выгодном положении должны оказаться и американские промышленники, поскольку возрастет приток дешевой рабочей силы. Гарантированный рост доходов ожидается в таких секторах американской экономики, как производство электроники, компьютерного обеспечения, стройматериалов, автозапчастей и др. В то же время убытки понесут американские фермеры, производящие сахар, цитрусовые, зимние овощи. Что касается Мексики, то она с помощью НАФТА планирует ускорить темпы своего экономического развития — примерно 1,6–2,6% годового прироста ВВП. В итоге Мексика сможет сократить период реформирования своей экономики и приобщения к клубу промышленно развитых стран с полувека до 10–15 лет.

Менее всех выгод от НАФТА поначалу получит Канада. Ее экономика тесно связана с США, но едва заметно — с Мексикой. Однако, по мере развития НАФТА, Канада будет все больше втягиваться в интеграционные процессы и получать дивиденды от расширяющегося рынка.

Первые два года функционирования НАФТА не оправдали надежд в отношении создания дополнительных рабочих мест за счет увеличения объемов экспорта. Кроме того, положительное торговое сальдо в торговле США с Мексикой исчезло, уступив место дефициту в 1995 г. В конечном счете, по планам создателей НАФТА, полноценный североамериканский общий рынок может быть создан к 2010 году. Уже сейчас американские экономисты моделируют создание самодостаточного панамериканского торгового блока протяженностью от Аляски до Огненной Земли.

Интеграционные процессы активизируются и в Южной Америке. В свое время (начало 60-х годов) здесь планировалось создать «зону свободной торговли», а затем образование Центральноамериканского общего рынка — ЦАОР. Однако политический и экономический кризис не позволил реализовать эти планы.

К середине 90-х годов интеграционные процессы активизировались посредством заключения *торгового пакта* «МЕРКОСУР», заключенного в 1991 г. между Аргентиной, Бразилией, Уругваем и Парагваем (присоединился позднее) и вступившего в силу с 1 января 1995 г. Этот пакт должен привести к созданию нового крупного регионального торгово-экономического бло-

ка, объединяющего государства с общим населением более чем в 200 млн. человек и суммарным ВВП в 550 млрд. долл.

В результате создания группировки МЕРКОСУР 90 процентов взаимной торговли четырех государств освобождаются от любых тарифных барьеров, а в отношении импорта из третьих стран вводятся общие тарифная структура и таможенные правила [1].

Стремятся развивать интеграционные процессы в своем регионе и *африканские государства.* В 1989 г. в северной части Африканского континента был образован Союз Арабского Магриба с участием Алжира, Ливии, Мавритании, Марокко и Туниса. Договор об этом союзе предусматривает организацию широкомасштабного экономического сотрудничества на уровне региональной интеграции. Однако регион Северной Африки представляет собой пять замкнутых в национальных границах, обособленных друг от друга, рынков.

Стремление других африканских стран к экономической интеграции означает попытку отсталых, практически не имеющих между собой экономических связей государств создать в отдельных субрегионах Африки подходящие условия для развития промышленности, ориентированной на удовлетворение основных потребностей внутреннего рынка. Образовывая экономические и таможенные союзы, африканские страны планировали на основе скоординированной политики развивать взаимные экономические связи. В результате предполагалось образовать в отдельных регионах относительно емкие внутренние рынки как базу для модернизации экономики. Интеграция рассматривалась как альтернативный путь развития, во многом как способ достижения прогресса в «опоре на собственные силы». Концепция «опоры на собственные силы» предполагает, что структурная перестройка экономики может быть достигнута за счет использования прежде всего местных ресурсов, всемерной мобилизации внутренних факторов развития. Эта идея присутствует и в планах Организации африканского единства по созданию к 2025 г. Африканского экономического сообщества.

Практика интеграционных процессов в Африке, реализуемость провозглашаемых руководителями африканских государств целей углубленного сотрудничества показывают, что в

[1] Предполагается, что НАФТА будет интегрироваться с МЕРКОСУР и постепенно к ним подключатся другие страны региона.

основном все эти цели и задачи остаются лишь благими пожеланиями. Экономическое сотрудничество бедных и отставших стран в традиционных его формах не ведет к выходу из «порочного круга бедности», не обеспечивает сколько-нибудь ощутимый прогресс. Вместе с тем идея Африканского общего рынка, несмотря на все неудачи его создания, по-прежнему популярна на континенте.

В конце XX века набирают силу *интеграционные процессы в Восточной Азии*. Наиболее успешно на протяжении почти 30 лет действует Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в которую входят один из четырех азиатских «драконов» — Сингапур, а также НИС «новой волны» — Малайзия, Индонезия, Таиланд, Бруней и Филиппины [1]. Успех взаимного сотрудничества в рамках этой группировки тесно связан с бурным экономическим ростом большинства из стран—участниц АСЕАН, сопоставимостью уровней их развития, хорошо налаженными и имеющими давние исторические традиции взаимными торговыми связями, а также отрегулированной формой сотрудничества. В планах АСЕАН до 2000 г. снизить таможенные пошлины стран-участниц в среднем до 5% по 38 тыс. наименований товаров. В конце 1995 г. принято решение о создании полноценной зоны свободной торговли в 2003 году.

Перспективы развития экономической интеграции в Восточной Азии в значительной степени связывают с созданием организации Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). В нее входят 18 государств Азии, а также Северной и Южной Америки. По прогнозам международных экспертов, Восточная Азия к 2000 г. может перегнать по объему валового национального продукта Западную Европу, а к 2020 г. — Северную Америку. В соответствии с планами АТЭС предполагается к 2020 г. образовать крупнейшую в мире зону свободной торговли без таможен и внутренних барьеров.

Оценивая процессы экономической интеграции в Азиатско-Тихоокеанском регионе, многие специалисты указывают на стихийность и своеобразие ее развития. К тому же степень зрелости интеграционных отношений пока невысока. Так, зону торговли в системе АСЕАН можно отнести к первому этапу экономической интеграции, т. е. к зоне свободной торговли с отменой тарифов и

[1] В 1995 г. в АСЕАН вступил Вьетнам. К 2000 г. в организацию должны вступить все страны Индокитая.

других ограничений. В отношении АТЭС пока можно говорить не о зоне свободной торговли, а об «открытой экономической ассоциации».

В то же время быстрое развитие внутрирегиональной торговли и рынков капиталов в результате взаимной координации экономической политики будет способствовать переходу всего Азиатско-Тихоокеанского региона к первой стадии интеграции, т. е. к зоне свободной торговли. Тем более, что степень интегрированности отдельных стран в субрегионах и группах Азиатско-Тихоокеанского региона достаточно высока и они могут стать своеобразными полюсами, ячейками ускоренного развития интеграционных процессов всего региона в целом. Так, существуют «Треугольник роста» — южнокитайская экономическая зона (КНР, Гонконг, Тайвань), «Золотой треугольник роста» (Индонезия, Малайзия, Сингапур), экономическая зона стран бассейна Японского моря, индокитайская экономическая зона.

Стремление к интеграции, тесному взаимовыгодному сотрудничеству отмечается и среди арабских государств Персидского залива. С 1981 г. создан и функционирует Совет по сотрудничеству ряда арабских государств, включающий Саудовскую Аравию, Кувейт, Катар, Бахрейн, Объединенные Арабские Эмираты и Оман («нефтяная шестерка»). В 1992 г. было объявлено о создании Организации экономического сотрудничества центральноазиатских государств (ОЭС—ЭКО). Инициаторами ее создания стали Иран, Пакистан и Турция. ОЭС—ЭКО, по замыслу учредителей, должна стать прообразом будущего Центральноазиатского общего рынка, который должен включать в себя и мусульманские республики СНГ — среднеазиатские, Казахстан, Азербайджан.

Говоря о сотрудничестве развивающихся стран, их стремлении к интеграции, следует иметь в виду, что реальные интеграционные процессы еще весьма слабы и различаются между собой по характеру, движущим факторам, темпам развития. У развивающихся стран практически нет интеграции в ее подлинном, развитом виде, т. е. постоянно развивающегося и углубляющегося процесса формирования непосредственных межстрановых связей на уровне как отдельных фирм и предприятий, так и национальных хозяйств в целом. Экономическое сотрудничество развивающихся стран, провозглашение ими интеграционных целей являются лишь *подготовительной ступенью* интеграционного

процесса. Многие из провозглашенных интеграционных группировок в силу незрелости социально-экономических отношений, примитивности и структурной недифференцированности национальных хозяйств, неразвитости рыночной и финансовой инфраструктур обрекали эти формирования либо на откровенное прозябание, либо на полную неудачу.

Каково место России в экономических отношениях с международными региональными интеграционными группировками и прежде всего с Европейским союзом?

Существуют д в е основные точки зрения на отношения России с ЕС. Сторонники одной считают вполне необходимым и возможным курс на всемерное сближение с ЕС, для того чтобы в перспективе вступить в тесный экономический союз. Представители другой позиции полагают, что присоединение России к ЕС будет означать для него «гибель, потерю управляемости, растворение». Между тем, согласно ст. 237 Римского договора и ст. «О» Маастрихтского договора, любая европейская страна может претендовать на членство в Европейском союзе.

Думается, что в ближайшей перспективе вопрос о возможности присоединения России к ЕС не актуален. Гораздо более насущны вопросы выполнения соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС, подписанные в середине 1994 года [1]. Основными целями соглашения являются развитие тесных политических экономических связей; перевод торговых отношений на недискриминационную основу; создание условий для постепенной интеграции России в Европейское экономическое пространство. Соглашение заключено первоначально на период 10 лет. По основным направлениям сотрудничества, оговоренным в соглашении, ЕС будет оказывать России поддержку через ТАСИС — ведущую программу предоставления субсидий бывшим республикам СССР и Монголии. Ее бюджет в 1994 г. составил 510 млн. ЭКЮ. На очередной 4-хлетний период из бюджета ЕС будет выделено 2,22 млрд. ЭКЮ.

С 1 февраля 1996 г. вступило в силу Временное соглашение о торговле между Россией и ЕС, которое является торгово-экономической частью основного Соглашения. До начала реализации Временного соглашения так и не были отменены т. н. компенсационные пошлины по антидемпинговым процедурам, не бы-

[1] В середине 90-х годов на ЕС приходилось до 40% внешней торговли России; ее положительное сальдо торгового баланса достигало 6 млрд. долл.

ли сняты количественные ограничения на экспорт из России в страны ЕС. Из-за этого наша страна каждый год теряет только в торговле в ЕС до 3 млрд. долл.

Временное соглашение включает в себя вопросы, связанные главным образом с режимом торговли: условиями конкуренции, охраной прав на интеллектуальную собственность, сотрудничеством в таможенной области и созданием контактной группы по углю и стали. По соглашению стороны обязуются предоставить импортируемым товарам режим не менее благоприятный, чем произведенным национальной промышленностью. Это касается внутренних налогов и всех иных сборов. Таким образом, произойдет выравнивание уровня налогообложения ввозимых и наукоемких товаров и методов взимания налогов (включая акцизы), что полностью соответствует практике ГАТТ/ВТО.

Важнейшим положением документа является запрещение ЕС применять к импорту товаров из России количественные ограничения. В то же время Россия сохраняет за собой право введения квот на товары, ввозимые из ЕС до вступления во Всемирную торговую организацию (ВТО). Соглашение предусматривает проведение консультаций по вопросам применения импортных тарифов до повышения уровня защиты. Определен и порядок применения антидемпинговых мер — только в соответствии с положениями Всемирной торговой организации или связанного с ним законодательства и только после предварительных консультаций.

Для России реализация торгового раздела соглашения создает ощутимые преимущества в отношении обеспечения доступа отечественных товаров на основные европейские рынки.

ЕС, формируя свою политику по отношению к России, рассматривает ее как важную и самостоятельную силу в будущей архитектуре Европы. ЕС обязуется способствовать необратимости их экономических реформ, ее интеграции в мировую экономику на основе рыночных законов, скорейшему принятию в ВТО и другие международные экономические организации. Процессы реального экономического сотрудничества между Россией и ЕС находятся в самом начале своего развития. Направления и особенности этого сотрудничества будут во многом зависеть как от развития и трансформации самого ЕС, так и от развертывания процессов интеграции в рамках СНГ. По мнению некоторых российских специалистов, главным вопросом в экономических вза-

имоотношениях России и ЕС в ближайшем десятилетии станет создание зоны свободной торговли и разработка механизма ее функционирования.

Ориентируя свою внешнеэкономическую политику на всемерное сотрудничество с ЕС, следует особое внимание уделять развитию экономических отношений с другими региональными интеграционными группировками. И прежде всего с АТЭС. В физико-географическом отношении принадлежность России к Азиатско-Тихоокеанскому региону неоспорима. Однако Россия до середины 90-х годов практически никак себя не проявила в стремлении к присоединению к процессам формирования АТЭС. Лишь в 1995 г. страна вступила в Тихоокеанский экономический совет.

Из общего объема внутрирегионального товарообмена в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, оцениваемого примерно в 2 трлн. долл., на долю России приходится около 1%. Это не соответствует ее статусу великой азиатско-тихоокеанской державы, не соответствует потенциалу ее экономики. Европейская ориентированность страны не дает ей возможности увидеть на Востоке новые реалии будущего мира.

Признанной и развиваемой концепцией тихоокеанского экономического сотрудничества является концепция «открытого регионализма». Суть этой концепции в том, что внутри тихоокеанского региона снимаются ограничения на движение товаров, капиталов, труда, принимаются обязательства по отказу от протекционизма, стимулируются внерегиональные экономические связи. Например, Россия, активно участвуя в тихоокеанских организациях, не будет иметь абсолютно никаких ограничений во внешнеэкономических связях с Европой, Ближним Востоком и другими регионами мира.

В области международного экономического сотрудничества Россия стоит перед не простым выбором: идти ускоренным путем по пути все более тесных связей с западноевропейской интеграционной группировкой, не забывая растущую перспективность экономической интеграции в Восточной Азии, или же в первую очередь развивать процесс реинтеграции бывших республик Советского Союза, восстановление порванных связей со странами СЭВ. Нынешняя внешнеэкономическая политика России в значительной степени свидетельствует о попытках совмещения этих двух подходов. Насколько такие действия окажутся успешными, — покажет ближайшее будущее.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения.— М.: Прогресс-Универс, 1994.

2. Хойер В. Как делать бизнес в Европе.— М.: Прогресс, 1992.

3. 1992 год: новые контуры Западной Европы / Под ред. Мартынова В. А.— М.: Мысль, 1992.

4. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей.— М.: Прогресс-Универс, 1992.

5. История европейской интеграции.— М.: Наука, 1996.

Обработка текста осуществлена с помощью компьютерных систем набора

Технический редактор *Н. И. Костюнина*
Корректор *О. С. Лазеева*

ЛР № 064685 от 01.08.96
Подписано в печать 20.03.97
Бум. офсетная Ф-т 60×84 1/16 Печать офсетная
Усл. печ. л. 22,86 Уч.-изд. л. 10,73 Тир. 10 000 экз.
(2-ой завод 10001–20.000) Заказ 1691

Адрес редакции: 129347, Москва, п/о И-347, ИВЦ «Маркетинг»
тел.: (095) 182–01–58, 583–22–84

Производственно-издательский комбинат ВИНИТИ,
140010, г. Люберцы, Московской обл., Октябрьский пр-т, 403

Информационно-внедренческий центр «МАРКЕТИНГ» представляет книги из серии «БИБЛИОТЕКА ДЕЛОВОГО ЧЕЛОВЕКА»

Торговый бизнес в России: правовое обеспечение: Справ. / Авт.-сост.: Л. П. Дашков, А. И. Данилов, В. Г. Шахурин.— М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1996.— 424 с.
ISBN 5–86980–071–4

В справочнике собран и систематизирован обширный перечень нормативных документов и инструктивных материалов по следующим вопросам: правила торговли и продажи отдельных видов товаров; санитарные правила торговых предприятий; правила применения ККМ в торговых предприятиях; порядок реализации товаров за иностранную валюту и т. д. В необходимых случаях даны соответствующие комментарии.

Для работников торговых предприятий всех организационно-правовых форм, предпринимателей, коммерсантов, бизнесменов, юристов, бухгалтеров, студентов торговых вузов и колледжей, слушателей школ бизнеса, а также всех тех, кто в той или иной мере связан с организацией сбыта товаров и услуг.

СОДЕРЖАНИЕ

Положения о государственных органах, правомочных осуществлять контроль за деятельностью торговых предприятий — Правила торговли и продажи отдельных видов товаров — Санитарные правила торговых предприятий — Правила применения контрольно-кассовых машин в торговых предприятиях — Порядок реализации товаров за иностранную валюту — Государственное регулирование внешнеэкономических связей — Ответственность за нарушение правил торговли — Порядок приемки товаров на предприятиях торговли — Заключение и исполнение договоров в торговом бизнесе — Порядок ведения кассовых операций — Учет товарно-материальных ценностей в торговле — Недостачи в торговле и порядок их списания — Материальная ответственность на предприятиях торговли — Лицензирование торговой деятельности — Сертификация товаров и услуг — защита прав потребителей — Образцы исковых заявлений и претензий.

Панкратов Ф. Г., Серегина Т. К. **Коммерческая деятельность:** Учеб. для высших и средних специальных учебных заведений. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1997.— 328 с.
ISBN 5–86980–076–5

Это впервые издающийся в нашей стране учебник по коммерции. В нем с учетом современных требований раскрываются основные этапы коммерческой работы в торговле — организация хозяйственных связей с поставщиками товаров, коммерческая деятельность по оптовой закупке и продаже товаров, биржевая и аукционная торговля, рекламно-информационная работа, экспортно-импортные операции.

Специальные разделы учебника посвящены вопросам психологии и этики коммерческой деятельности, коммерческой информации и способам ее защиты, практике примене-

ния маркетинга в стимулировании сбыта товаров, использования лизинговых операций и др.

Для студентов высших и средних специальных учебных заведений, руководителей и работников коммерческих предприятий, начинающих предпринимателей и бизнесменов, а также слушателей школ бизнеса, экономических лицеев и колледжей.

Коммерческий договор: от заключения до исполнения
/ Сост. Л. П. Дашков, А. В. Брызгалин.— М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1997.— 324 с.
ISBN 5–86980–054–4

В книге раскрываются базовые правовые понятия контрактного права, даются рекомендации по юридическому оформлению текста договора, приводятся наиболее распространенные типовые формы договоров, претензий, исков.

Для юристов, хозяйственных руководителей, предпринимателей, коммерсантов, бизнесменов.

СОДЕРЖАНИЕ

Что такое договор? Общая методика заключения «надежного» договора

Структура договора и его основные условия — Порядок оформления текста договора — Порядок исполнения договора — Порядок изменения и расторжения договора — Способы обеспечения исполнения обязательств — Ответственность за нарушение условий договора — Понятие убытков

Образцы хозяйственных договоров (с комментариями)

Преддоговорные документы — Заем — Залог и иные способы обеспечения исполнения обязательств — Купля-продажа, поставка товаров — Бартер, мена — Комиссионные и иные посреднические операции, различные услуги — Аренда, лизинг — Подряд — Прочие договорные отношения

Образцы документов для оформления приемки продукции (товаров) по количеству и качеству

Образцы претензий

Образцы исков

По вопросам оптовых и мелкооптовых закупок просим обращаться по московским телефонам: (095) 183–93–01, 182–01–58, 583–22–84 и 581–24–30.

Иногородним покупателям книги отправляются по почте. Заказы принимаются по указанным выше телефонам или письменно по адресу: **129347, Москва, почтовое отделение И-347, ИВЦ «Маркетинг» (вложить конверт с обратным почтовым адресом заказчика.**