

Мировые рынки товаров в настоящее время являются довольно сложными объектами для анализа и изучения.

Мировой товарный рынок – это область товарно-денежных отношений между государствами, которые основаны на международном разделении труда. Мировые товарные рынки формируются под воздействием множества факторов и имеют ряд особенностей:

- 1) это рынки уже произведенных товаров, которые продаются за пределами национальных рамок;
- 2) на эти товары, перемещающиеся между странами, действуют не только внутренние, но и внешние спрос и предложение;
- 3) эти рынки способствуют наиболее эффективному использованию факторов производства в тех или иных отраслях и регионах;
- 4) благодаря им из международного товарного обмена выходят товары, не соответствующие стандартам качества при данных конкурентных ценах.

При исследовании рынков производится оценка их объемов, т. е. все акты купли-продажи товаров от производителей к потребителям. А под емкостью подразумевают потенциальный спрос при определенных ценах, конъюнктуре и др. Мировые рынки и сами влияют на решения производителей, которые определяют, что и в каких количествах производить.

Важнейший внешний признак существования товарных рынков – международное движение товаров и услуг и мировая торговля.

Модель товарного рынка показывает взаимосвязь между внутренними и внешними объемами спроса и предложения, устанавливает объемы экспорта и импорта и определяет равновесную цену.

Но все же для того, чтобы рассматривать функционирование товарных рынков, следует проследить историю их возникновения. Это стало возможным благодаря международному разделению труда и специализации. Внутренний рынок проходил этап становления еще в ранней стадии товарного хозяйства. Вскоре после возникновения рынки начали специализироваться на определенных группах товаров. Появляются вскоре и национальные рынки и рынки, ориентированные на иностранных покупателей.

В XVI в. появилось мануфактурное производство. Оно было основано на разделении труда, и появилась возможность изготавливать товары в больших объемах. Естественно, городских рынков для этого было мало, и постепенно они стали превращаться сначала в региональные, потом в государственные, а затем и в мировые.

Мировые рынки по сравнению с национальной экономикой более изменчивы и подвержены влиянию некоторых внешних факторов. Они быстро реагируют на изменение спроса и конъюнктуры. Также на них влияют валютно-финансовые факторы, меры государства в сфере регулирования внешней торговли, монополизация. В целом вся система развивается быстрее и динамичнее, чем мировая отраслевая структура общественного производства.

На состояние мировых товарных рынков влияет уровень монополизации. Часто соглашения и сделки заключаются между

определенным ограниченным числом участников, что приводит к относительной замкнутости этих рынков. В подобных условиях рынок перестает быть гибким. На нем представлено только ограниченное число производителей. Они, как правило, имеют серьезные преимущества перед конкурентами, которым сложно самостоятельно проникнуть на эти рынки. Они обладают научными разработками, каналами сбыта.

Валютно-финансовые факторы в последнее время усиливают свою роль. Во многом это происходит благодаря плавающему курсу валют. Резкие изменения валютных курсов заставляют страны изменять объемы товарооборота. А изменение валютного курса какой-нибудь влиятельной в экономическом плане страны может повлиять на всю мировую торговлю.

Меры, направленные на регулирование внешней торговли, порой необходимы из-за сложности ее функционирования. Все государства следуют своим интересам, стремятся добиться высоких социально-экономических результатов. Государство старается быть связанным с мировым сообществом, в том числе и с помощью экономических интересов.

Сейчас происходит постоянное взаимодействие двух тенденций во внешнеэкономической политике: с одной стороны, стремление к либерализации торговли между странами мира, а с другой стороны, усиление протекционизма, чтобы защитить свою страну от чрезмерного проникновения иностранного капитала и товаров через границу. Государство может использовать разные стратегии: импорт, экспорт, различные ограничения, меры по стимулированию, изоляцию, насыщение дефицитного рынка, протекционизм, свободную торговлю.

При анализе деятельности товарных рынков большую роль играет изучение структуры. Она зависит от степени конкурентного нажима на уже утвердившиеся фирмы. При этом внимание уделяется не только их числу, но размерным соотношениям между ними.

На рынке может присутствовать много фирм при доминировании какой-нибудь одной, более крупной и конкурентоспособной.

Структуру рынков определяют по нескольким показателям:

- 1) количество конкурентов на рынке;
- 2) доля, соответственно которой присутствуют конкуренты;
- 3) показатели рыночной конкуренции.

Определение количества фирм-конкурентов, действующих на данном товарном рынке, не дает полных сведений о наличии и уровне конкуренции между ними. Но все же эти сведения необходимы для определения доли участия в рынке. Для этого проводят некоторые расчеты: объем рынка, доля реализации каждого поставщика. Подсчет этих параметров может производиться в разном выражении: натуральном или стоимостном. Это зависит от характера товаров: если товар однородный по своему составу, то следует использовать для подсчета натурально-вещественную форму, а если неоднородный, то стоимостную. В любом случае подсчет этой информации производится на основе данных, представленных органами госстатистики или самими поставщиками на рынке. Далее составляется ранжированный список

поставщиков на рассматриваемом товарном рынке, анализируется доля каждого участника рынка в его деятельности, делаются выводы о степени их распределения (присутствуют ли они в равнозначных долях) и происходит выявление тех поставщиков, которые преобладают в той или иной мере на данном товарном рынке.

В то же время доля рынка не способна определить рыночную силу, хотя и является информацией, которая крайне важна и является необходимой. Если доля товарного рынка превышает 65 %, то это признается доминированием. Но и при меньших процентах доминирование тоже может присутствовать при условии наличия таких факторов, как незначительная эластичность спроса, слабые конкуренты, сложность входа в данную отрасль для других фирм и т. д.

Различные показатели концентрации на рынке позволяют судить об уровне и степени его монополизации, т. е. более или менее равных долях участников на рынке. Степень концентрации в отрасли, которая измеряется коэффициентом концентрации, является одним из ключевых элементов в рыночной структуре. Именно она определяет характер конкуренции и ее конечные итоги. Самым высоким уровнем концентрации является монополия. При этом на рынке выступает только один продавец, который может устанавливать цену по своему усмотрению и всем диктовать свою волю. При монополии существует только один покупатель, что тоже считается отрицательным явлением.

Но в большинстве своем в промышленно развитых странах присутствует олигополия. Это «середина» между монополией и совершенной конкуренцией. Признаками, характерными для олигополии, являются: наличие на рынке двух или нескольких фирм, конкурирующих между собой; присутствие барьеров в случае попыток со стороны других фирм по входу в эту отрасль; существование на данном товарном рынке хотя бы одной крупной фирмы, при определенных действиях которой конкуренты смогут адекватно отреагировать на это.

Продукция, производимая олигополиями, может быть либо однородной по своему составу, либо взаимозаменяемой. Но при этом в силу ограниченного количества продавцов на рынке каждый из них может в определенной степени оказывать влияние на цену продукции.

2. Международное движение капитала

Существует два основных подхода к определению сущности движения капитала. Это разделение объясняется развитием рынка и изменениями в понимании содержания и роли хозяйственных связей.

Ученые-экономисты под международным движением капитала понимают движение одного из основных факторов производства. Это основано на тех или иных предпосылках более эффективного производства товаров или услуг. С этой точки зрения в центре всего – рынок как универсальная ценность, но с индивидуальными особенностями для каждой страны. При этом страны подчиняются общим «правилам игры» как на мировом, так и в некоторых случаях на национальных рынках.

С точки зрения политэкономов, международное движение капитала – это помещение финансовых ресурсов в иностранных государствах с

целью получения более высокой прибыли. При таком подходе рынок выступает в качестве средства достижения определенных целей на различных уровнях.

Эти два подхода разные. В России признаются оба и даже существует мнение, что эти определения равны. Но со временем противостояние теоретического и практического подхода стало менее заметным в силу происходящих изменений в экономике.

В реальном (экономическом) содержании движение капитала – ключевой элемент в развитии и функционировании мировой экономики.

Капиталовложения различаются в зависимости от характера и формы.

1. По источникам происхождения капитал имеет следующее деление.

1.1. Государственный. Это средства, выделенные из государственного бюджета какой-либо страны. Происходить это может только по решению правительства. Формами такого капитала являются государственные займы и ссуды, международная помощь, средства международных организаций, т. е. все то, что определяется межправительственными договоренностями.

1.2. Частный капитал. Это все средства, идущие из одной страны в другую из неправительственных источников, от частных лиц. К нему относятся инвестиции, кредитование (негосударственное). При этом государство все же контролирует их в большей или меньшей степени. Также существуют некоторые методы, позволяющие превращать государственные инвестиции в частные.

2. По характеру использования существует следующее подразделение.

2.1. Предпринимательские капиталы. Это чаще всего частный капитал, который вкладывается в производство какого-либо продукта и направлен на получение дивидендов.

2.2. Ссудные капиталы. Они представляют собой средства, которые даются в займы ради получения процентов. В этой сфере преобладает государственный капитал, хотя и частный присутствует.

3. По срокам имеет следующее деление.

3.1. Краткосрочные. Это вложения менее чем на 1 год.

3.2. Среднесрочные. Это вложения сроком более чем на один год. Они составляют наиболее значимые капиталовложения.

3.3. Долгосрочные. К ним относят предпринимательский капитал и государственные кредиты.

4. По целям капиталовложения существует следующее подразделение.

4.1. Прямые инвестиции. Это инвестиции, нацеленные на долгосрочную заинтересованность. Это частный предпринимательский капитал, обеспечивающий контроль и управление в той или иной мере.

4.2. Портфельные инвестиции. Они не дают контроля над объектом вложения, а обеспечивают право на доход в долгосрочной перспективе.

Но описанная модель не вполне соответствует реальному положению вещей. Она не вполне учитывает многочисленные формы операций, которые связаны с инвестициями (это справедливо в отношении лизинга,

селенга, инжиниринга). К тому же если следовать схеме, то все формы равнозначны.

Например, сейчас признаются наиболее приоритетными прямые инвестиции. Они оказывают значительное воздействие на мировой бизнес и на всю мировую экономику в целом. С помощью прямых инвестиций осуществляется обеспечение стабильного рынка или путь на мировой рынок, это своего рода «внутренний рынок» для крупных международных корпораций, интересы конкретной фирмы включаются в национальные интересы.

Рассуждая о прямых инвестициях с точки зрения экономического подхода, следует рассматривать узкое и широкое мирохозяйственные определения.

Узкое определение предполагает движение капитала с целью получения контроля над предприятием и установления прочных экономических связей между странами. В рамках этого подхода существует три способа образования прямых иностранных инвестиций: образование предприятия или расширение его при абсолютном владении иностранцев; заем на срок 5 лет и более. Но в этом случае нивелируется разница между реальными инвестициями из-за границы и вложениями граждан данной страны.

При широком определении к прямым иностранным инвестициям относятся не только уже упомянутые формы движения капитала, но и такие активы, как инвестиции неакционерного типа и т. д.

Различные трактовки породили массу споров в толковании решений некоторых практических вопросов.

За последнее время значительно увеличились прямые иностранные инвестиции.

Даже само понятие прямых инвестиций значительно расширилось. Впервые оно было применено в 1999 г. Во многих случаях международные инвестиции закрепляются некоторыми соглашениями. Чаще всего это делается при сотрудничестве двух стран или применяется при крупных международных соглашениях. В таких документах конкретизируются понятия и согласуются действия по определенным вопросам, касающимся инвестиционной политики.

При взаимодействии международных инвесторов возникают некоторые обстоятельства, носящие уже не экономический, а политический характер. Это связано с разногласиями по некоторым вопросам.

Крупными инвесторами на мировой арене выступают, как правило, влиятельные участники мировой политики. Зачастую экономика и политика очень тесно переплетаются, и поэтому интересы в одной из этих областей зависят от действий в другой.

Многие страны пытаются перенести политические стандарты на экономическую, в данном случае инвестиционную, область. С помощью этих стандартов устанавливаются приоритеты рыночного развития экономики. Подразумевалось бы в этом случае, что международная политика должна строиться только на рыночной основе.

Например, Международное соглашение по иностранным инвестициям. Оно предполагало установление чрезмерно высоких стандартов режима

и мер по защите инвестиций; достижение нового уровня либерализации, которая будет присутствовать на всех стадиях производственного процесса; создание юридической базы для усиления его действия; распространение принятых норм на все страны, которые вступили в Международное соглашение по иностранным инвестициям; предусмотрение мер и принципов взаимодействия с интеграционными группировками; оказание странам-членам содействия в вопросах урегулирования инвестиционных споров.

Но этот проект предлагал решение существующих вопросов при помощи мер, которые не учитывают многие стандарты, а иногда даже нарушают суверенные права государств. Именно поэтому попытка создания такого документа не была доведена до конца и проект был отложен.

В 2002 г. появилось предложение о нестандартном измерении международной инвестиционной деятельности, в частности настоящего состояния и перспектив развития. Предлагалось делать это по измерению степени использования возможностей и по рассчитываемому с помощью некоторых показателей уровню экономического потенциала страны.

1. «Конкурентный ромб» М. Портера

Профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер в 1990 г. выпустил монографию «Конкурентные преимущества наций». Он попытался выявить причины успеха страны в международной конкуренции в той или иной отрасли с помощью системы четырех показателей – «конкурентного ромба». Эти показатели носят общий характер и формируют среду, в которой конкурируют местные фирмы.

«Конкурентный ромб» состоит из следующей системы показателей: факторные условия, условия внутреннего спроса, родственные и поддерживающие отрасли, структура и стратегия фирм, внутриотраслевая конкуренция.

В список **факторных условий** М. Портер включил следующие группы условий:

1) людские ресурсы, они разделены на отдельные группы работников, в том числе ученые высшей категории;

2) природные ресурсы, включая географическое положение страны и климат;

3) капитал, учитывая оставшиеся национальные различия в условиях финансирования и разнообразия видов национальных рынков капитала;

4) научно-информационный потенциал, т. е. все накопленные страной знания, связанные с производством товаров и услуг, научные, рыночные, технические и т. д.;

5) инфраструктура, а именно тип, качество и стоимость видов инфраструктуры, оказывающих влияние на конкурентоспособность. К этой группе также относится все, что влияет на качество жизни в определенной стране, делая ее привлекательным местом для проживания.

Главной идеей М. Портера является идея о том, что основные для конкурентоспособности факторы страной не наследуются, а создаются.

Причем важнейшее значение имеют темпы создания и механизмы совершенствования факторов, т. е. эффективность их использования.

Также большое значение имеет классификация факторов на базисные и развитые, общие и специализированные. Международная конкуренция для страны начинается с конкуренции на основе базисных факторов – неквалифицированной рабочей силы или природных ресурсов. Но М. Портер считает, что конкурентоспособность, основанная на базисных факторах, непрочна, потому что на мировой рынок могут выйти другие страны с более дешевыми природными ресурсами или трудом, может измениться производственный процесс и т. д. Например, Новая Зеландия выращивала киви и от своего монопольного господства на мировом рынке получала значительные доходы. Но позднее Италия и Чили начали продавать киви, и Новая Зеландия потеряла монопольное преимущество. Это вместе с другими причинами создало ей большие экономические трудности. Чаще всего развитые факторы создаются на основе базисных, но их намного сложнее продублировать.

В наукоемких отраслях базисные факторы не дают решающего преимущества. К тому же ТНК могут получить их в других странах за счет зарубежных инвестиций. Чтобы обеспечить конкурентные преимущества на мировом рынке, фактор должен быть в высокой степени специализирован, приспособлен для нужд конкретной отрасли промышленности. Поэтому недостаток отдельных базисных факторов может быть не слабостью, а сильной стороной в конкурентной борьбе, побуждая компании осуществлять нововведения и усовершенствования.

Несмотря на глобализацию конкуренции, **условия внутреннего спроса** все еще имеют большое значение. При этом главную роль играет не объем внутреннего спроса, а его качество и соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке. Выигрывают в конкурентной борьбе страны, где развитию определенного сегмента рынка уделялось большее внимание в связи с особыми внутренними условиями, в то время как спрос на эту продукцию в других странах был пока невелик. Например, Япония после войны, восстанавливая инфраструктуру, начала развивать транзисторную связь (этому способствовала и гористость страны, так как кабельные коммуникации стоили дороже). Остальные страны медленно отказывались от кабельной сети. Таким образом, Япония заняла лидирующие позиции.

Еще большее, чем сегментный состав спроса, значение имеют «качества» производственных и частных потребителей. Компании страны выигрывают, если их потребители являются по мировым стандартам наиболее требовательными и квалифицированными. Если японская фирма может продать видеомаягнитофон у себя в стране, она его продаст в любой точке земного шара.

Компании могут финансировать нововведения и совершенствоваться в зависимости от условий спроса, характерных для данной страны. Например, в Японии приветствуется «легкая, тонкая и маленькая» продукция, так как люди живут в небольших домах, с малой звукоизоляцией. Кондиционеры здесь должны быть бесшумными, в отличие от условий в США. Также о требовательных и искушенных

покупателях в отдельной стране говорят национальные увлечения. Например, в Великобритании это садоводство. Иногда происходит наоборот, когда эти национальные увлечения являются следствием развития высококонкурентоспособной национальной отрасли.

Желательно, чтобы этот национальный повышенный спрос опережал будущий спрос мирового рынка. Например, высокие требования к защите окружающей среды в Скандинавии способствовали развитию там соответствующих технологий, которые создали впоследствии для промышленности приоритетную нишу на мировом рынке.

Если состав спроса сложный и опережает международный, объем и характер развития внутреннего спроса могут увеличить конкурентное преимущество отрасли промышленности. Большой внутренний рынок оказывает влияние на инвестиционные решения в тех отраслях, где большая экономия на масштабах, высокая степень неопределенности и большие потребности в НИОКР. Положительным качеством большого рынка также является присутствие на нем внутренней конкуренции. В других условиях большой внутренний рынок может быть негативным явлением, так как фирмы утрачивают стимулы к постоянному обновлению и совершенствованию.

Родственные и поддерживающие отрасли – также важный показатель национального конкурентного преимущества. Эти отрасли предоставляют вспомогательное оборудование и полуфабрикаты высокого качества. М. Портер отметил одну особенность этой детерминанты: чаще всего конкурентоспособными являются не отдельные отрасли, а «группы», или «кластеры», отраслей, где компании интегрируются по горизонтали и вертикали. И эти группы имеют тенденцию к концентрации в рамках ограниченного географического пространства. Например, в США автомобильная промышленность традиционно была сосредоточена в районе Детройта, Силиконовая долина в Калифорнии – центр компьютерной промышленности. Также взаимодействие родственных отраслей может положительно повлиять на международную конкурентоспособность.

Стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция – группа сильно отличающихся друг от друга, но особенно важных для понимания конкурентных преимуществ факторов. Цели, способы и стратегии организации фирм существенно различаются в разных странах. Национальные особенности оказывают влияние на способ менеджмента фирм и виды конкуренции. В мире нет универсальных систем менеджмента. С недавнего времени отличия в деловой культуре разных стран стали причислять к факторам их международной конкурентоспособности. Например, сильно различаются «образы» Германии и Италии на мировом рынке. Италия первенствует в дизайне, в некоторых фрагментированных отраслях (мебель, светильники, упаковочные машины, шерстяные ткани, обувь). А Германия лидирует в отраслях с немаловажным техническим компонентом продукции. До недавнего времени начальство, как правило, имело техническое образование. Крайне важно, чтобы специализация страны в международном разделении труда соответствовала ее деловой культуре.

Временная перспектива имеет немаловажное значение для международной конкурентоспособности компании, в которой строится деятельность, а это зависит в первую очередь от состава ее инвесторов.

Внутриотраслевую конкуренцию можно назвать катализатором всей системы данных факторов, так как наличие «своих» конкурентов намного сильнее стимулирует развитие производства, чем иностранная конкуренция. Внутри страны компании находятся в равных условиях относительно стоимости рабочей силы, сырья, законодательства, поэтому им приходится придумывать что-то новое.

Также на конкурентоспособность государства может оказать влияние случай. М. Портер в схеме ромба случайность (как и государство) обозначил пунктиром. Случайными событиями, влияющими на развитие конкурентоспособности, могут быть: военные конфликты, политические решения иностранных правительств, изобретения, резкий подъем мирового локального спроса, резкое повышение цен на ресурсы и т. д.

Государство не было включено М. Портером в основные детерминанты ромба. Он считал, что прямое государственное вмешательство негативно влияет на конкурентоспособность. Государство играет роль катализатора. Оно не создает конкурентоспособные отрасли.

Государство в любом случае должно заставлять компании ставить себе более высокие цели и подниматься на новые, более высокие уровни конкурентоспособности. Но роль государства, за исключением первых стадий международной конкурентоспособности, должна быть косвенной.

В сфере внешней торговли существует немало проблем. Одна из важнейших – одновременное обеспечение интересов как национальной экономики в целом, так и отдельных предприятий и фирм, которые тоже принимают участие в международном обмене. Для изучения этой проблемы необходимо выяснить, каким же образом некоторые фирмы конкретных стран получают существенные преимущества перед другими в определенных отраслях. Найти ответ на этот вопрос пытались многие экономисты. Свою теорию выдвинул и М. Портер, американский ученый-экономист. Он проанализировал деятельность компаний из десяти наиболее развитых в индустриальном плане стран, на которые в сумме приходится почти половина всего мирового экспорта товаров и услуг. Его концепция называется «международная конкурентоспособность наций».

Конкурентоспособность каждой страны на мировой арене определяется четырьмя взаимосвязанными компонентами.

1. Факторные условия. М. Портер не ограничивает факторы, имеющиеся изначально. Он добавляет и новые, которые могут возникнуть в процессе производства. Например, внедрение новых технологий при нехватке ресурсов.

2. Условия спроса. Спрос является определяющим компонентом для развития фирмы. Речь здесь идет не только о внутреннем спросе, но и о внешнем, так как возможности выхода фирмы на внешний рынок могут очень сильно влиять на ситуацию на фирме. При этом такие возможности фирмы могут определяться не только экономическими условиями, но и национальными особенностями. Подход М. Портера выдвигает на первый

план требования, предъявляемые внутренним рынком для отдельных компаний.

3. Состояние отраслей. Это немаловажное условие, так как такие отрасли обеспечивают бесперебойную работу рассматриваемой отрасли, начиная от поставок оборудования и заканчивая различными финансовыми структурами и связями с клиентами и поставщиками.

4. Стратегия фирмы, которой она придерживается в данной конкурентной ситуации. Для достижения успеха в международной деятельности просто необходима гибкая стратегия на мировом рынке и соответствующая определенная структура. Стимулом для этого может служить конкуренция на внутреннем рынке. Ее отсутствие отрицательно скажется на эффективности производства и на способности серьезного конкурентирования с другими фирмами.

Но для каждой страны сочетание этих условий будет своим. И в соответствии с этим М. Портер выделил четыре этапа жизненного цикла страны.

1. Этап факторов производства. На этой стадии страны используют конкурентные преимущества, связанные с дешевой рабочей силой, плодородной землей и т. д.

2. Этап инвестиций. На этом этапе от инвестиционной активности государства и фирм данной страны зависит конкурентоспособность национальной экономики. При этом очень важно умение национальных производителей – эффективно использовать и совершенствовать зарубежные технологии. Увеличение объема инвестиций ведет к возникновению более передовых факторов и созданию современной инфраструктуры.

3. Этап нововведений. Он характеризуется присутствием уже всех четырех факторов конкурентного преимущества во многих отраслях, которые находятся во взаимосвязи и взаимодействии между собой. При этом увеличивается количество отраслей, которые имеют возможность конкурировать на мировом уровне. В связи с ростом личных доходов населения и внутренней конкуренции, которая играет стимулирующую роль, потребительский спрос становится разнообразнее.

4. Этап богатства. Он характеризуется спадом производства. Уже существующее изобилие движет экономику. На этой стадии компании достигли определенного уровня и стараются сохранить свои позиции, при этом практически не используется активное инвестирование. В своей деятельности они используют не какие-нибудь новые стратегии, а те, что проверены временем, т. е. основанные на государственной поддержке.

Для каждой из этих стадий М. Портер выделил основные рекомендации для проведения экономической политики этих стран.

Экономикам, находящимся на стадии факторов, он рекомендует поддерживать внутреннюю макроэкономическую, а также политическую стабильность, достичь высокого уровня образования, главенства закона. Также им необходимо создавать и развивать физическую инфраструктуру, открывать рынки и использовать передовые технологии других стран.

Экономикам на стадии инвестиций он советует вкладывать средства в совершенствование физической инфраструктуры, научные исследования, развитие «кластеров». Кроме того, необходимо создать условия для опережения развития зарубежных технологий и развития мощностей по всей цепочке от добывающих до обрабатывающих отраслей.

Экономикам, находящимся на этапе нововведений, стоит уделить внимание дальнейшему развитию «кластеров»; создать сеть исследовательских организаций, что в свою очередь включает не только научные лаборатории, но и подготовку специалистов соответствующего уровня; создавать для фирм такие условия, которые бы благоприятствовали развитию новых стратегий и нововведений.

Теория М. Портера была применена на практике такими странами, как США, Австралия, Новая Зеландия. В 1990-х гг. она стала основой государственных рекомендаций для повышения конкурентоспособности продукции этих стран на мировом рынке.

2. Экологическая политика

В мировом сообществе существуют проблемы, касающиеся каждой страны, каждого человека. Эти проблемы называют глобальными. Для их решения недостаточно усилий какой-либо одной, пусть даже с большими возможностями страны или группы стран. Для этого необходимо привлекать разнообразные ресурсы со всего мира и грамотно объединять усилия по их решению. Таких проблем очень много, но пять самых главных из них – экологическая, демографическая, природоресурсная, разоружение и нераспространение ядерного оружия, борьба с терроризмом.

Сегодня на первый план вышла экологическая проблема. Загрязнение окружающей среды, добыча ресурсов, демографический рост и другие схожие проблемы приводят к существенному изменению условий жизни человека и состояния атмосферы. Так, экологическая проблема стала мировой и приобрела ряд экономических аспектов. Вместе с тем для нее характерна тенденция обострения.

Впервые на мировом уровне об экологической проблеме заговорили в 1970-х гг. в рамках Римского клуба. Им рассматривались вопросы, связанные с нарушением окружающей среды и экологии и влиянием на человека этих факторов. Тогда предполагалось сосредоточить внимание на уменьшении влияния хозяйственной деятельности и сокращении темпов роста народонаселения. Эти меры должны были проводиться при помощи регламентации экономического роста.

Но теперь стало ясно, что таких мер недостаточно и сами они не дают желаемого эффекта в необходимой для того степени. Все большее развитие стран имеет и свою обратную сторону: появляются новые и все более опасные тенденции и проблемы (ядерные отходы, изменение климата на планете). Они охватывают не только экономически развитые и высокотехнологичные страны, но практически всю территорию Земли.

Эти проблемы не только ухудшают и без того неблагоприятную ситуацию, но и ускоряют темпы загрязнения окружающей среды: многие современные показатели уже несопоставимы с аналогичными в

предшествующие периоды. В XX в. уничтожена четверть всех обрабатываемых земель и более двух третей лесов. За последние 30 лет загрязнение воды увеличилось более чем в 10 раз, а производство возросло в 2,5 раза. Многие специалисты говорят и о проблеме загрязнения космоса, так как за последние годы в нем накопилось множество уже не нужных нам объектов, многие из которых нельзя вернуть на Землю – это может вызвать серьезные и непоправимые последствия.

При всем этом явном и быстром ухудшении экологических показателей расходы на охрану природы возросли всего в 3,5 раза, причем существует тенденция, при которой этот разрыв увеличивается еще больше.

Сотрудничество в экологической сфере предполагает взаимодействие стран, так как многие из них (развивающиеся и страны с переходной экономикой) не имеют достаточного количества средств для преодоления экологической угрозы. Естественно, большая часть вредных выбросов приходится на развитые страны, но, по прогнозам специалистов, «вклад» в этой области развивающихся стран к середине XXI в. увеличится с 28 % (на сегодняшний день) до 40 %.

В решении этой проблемы необходимо опираться на международный уровень. Еще в 1983 г. была создана Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию в рамках Организации Объединенных Наций.

В 1992 г. проводилась конференция в Рио-де-Жанейро по развитию и окружающей среде. На ней была принята «Повестка дня на XXI век», которая содержала ряд положений. Главными из них являются: права людей на здоровье, охрану окружающей среды, соблюдение интересов будущих поколений, внесение изменений в технологии и методы производства и потребления.

Современные экологические проблемы носят и политический характер. Это относится прежде всего к сфере создания и проведения испытаний ядерного оружия. Сотрудничество в этой сфере требует особого внимания, хотя зачастую ограничения по использованию опасных веществ, ядерного оружия и прочее идут в разрез с национальными интересами той или иной страны.

Для решения экологических проблем не применимы рыночные методы, что относится и к другим глобальным проблемам. Для этого требуются административные и другие, косвенные меры. К первым относятся запреты, ограничения, установление определенных стандартов, обязанностей проводить экспертизы и т. д. К косвенным относятся: штрафы, платежи, специальные налоги и сборы, создание природоохранных фондов и др.

Настоящий период, характеризующийся обострением экологических проблем, возникновением катаклизмов, заставил многие страны объединить усилия. Существует ряд мер, которые необходимо предпринять для обеспечения экологической безопасности: осознание всей остроты экологической проблемы, разработка и осуществление последовательных мер в этом направлении, постоянный контроль за

состоянием окружающей среды, привлечение к ответственности за нарушение природоохранного законодательства, обеспечение контроля за возведением экологически опасных объектов, экологическое воспитание населения и т. д.

Всем этим вопросам была посвящена конференция ООН в Киото в 1997 г., в которой приняло участие более 120 стран. Обсуждались меры по привлечению средств стран со всего мира, были установлены предельные уровни выбросов для каждой страны (причем страны могут продавать свои квоты друг другу).

В 2000 г. состоялся форум в Гааге. На нем страны попытались устранить те недостатки, которые все же существуют в рамках квотирования, и устранить недостатки в программе по сокращению выбросов в атмосферу.

Как бы то ни было, страны всего мира понимают всю значимость экологической проблемы и стараются координировать свои действия в природоохранной сфере.

Государственная политика, проводимая с определенными целями, может значительно влиять на формирование конкурентных преимуществ различных стран. В последние десятилетия она все чаще осуществляется с помощью проведения активной экологической политики в рамках экономической стратегии наиболее развитых государств. Государство вынуждено вмешиваться в решение экологических проблем, потому что рыночные механизмы сами по себе пока что не могут учитывать экологические издержки в цене товаров. Это сфера, в которой фирмы не всегда получают немедленную прибыль, но выгоды для нации в целом значительно выше выгод, получаемых отдельными компаниями.

М. Портер считает, что экологическая политика не влияет отрицательно на конкурентоспособность государств, так как страны с наиболее строгим природоохранным законодательством лучше всех экономически развиты. Наоборот, экологическая политика способствует повышению конкурентоспособности государств, отраслей и отдельных фирм. Это доказывается и научными исследованиями, и практической деятельностью фирм. На уровне государств экологически ориентированная экономика способствует повышению конкурентоспособности нации в целом, так как улучшается среда обитания, повышается качество и увеличивается продолжительность жизни трудоспособного населения. Иногда отдельная компания не получает сразу же прибыли от вложений в охрану окружающей среды, но для всей страны такие преимущества более убедительны.

Развитые страны используют экологическое законодательство и экономические рычаги природоохранной политики для повышения конкурентных преимуществ фирм и в конечном счете государства в целом. С этой целью они стимулируют ранний спрос на экологически чистую продукцию, повышают информированность потребителей, проводят сбалансированную политику в отношении иностранных инвестиций, поощряют внедрения экологически чистых технологий и развивают новые экологические отрасли. При этом особенно важно принимать первыми по сравнению с другими странами строгие стандарты

и нормы, постоянно их ужесточать и контролировать их выполнение. Это дает технологическое преимущество в конкурентной борьбе.

В некоторых отраслях экономики субъектами конкурентной борьбы являются фирмы, а не государства. Фирмы рассматривают экологически ориентированное производство как сферу дополнительных возможностей, новое средство повышения конкурентоспособности. Это может достигаться за счет следующих факторов:

1) экономия сырья и энергии ведет к прямому снижению издержек производства благодаря сокращению производственных затрат, минимизации потерь и переработке отходов;

2) большинство экологических проблем представляют собой дополнительные возможности для фирм, главной предпосылкой которых является постоянное совершенствование технологий; наибольшие конкурентные преимущества получают фирмы, ранее других осуществляющие капиталовложения в экологически чистые технологии.

В последнее время фирмы сами требуют от государства ужесточения законодательства для приобретения преимуществ над конкурентами. Эта тенденция распространяется не только на отдельные фирмы, но и страны.

3. Стадии конкурентного развития стран

М. Портер выделил четыре стадии конкурентоспособности национальной экономики в соответствии с четырьмя движущими силами – это факторы производства, инвестиции, нововведения и богатство. На первых трех стадиях происходит постоянный рост конкурентоспособности национальной экономики, что, как правило, сочетается с ростом национального благосостояния. Четвертая стадия означает постепенное замедление роста и в конечном счете упадок.

1. Стадия, движимая факторами производства. На этой стадии почти все обладающие конкурентоспособностью отрасли промышленности страны получают преимущества благодаря базисным факторам производства, в основном природных ресурсов и рабочей силы низкой квалификации. В «ромбе» выделяются лишь факторные условия, остальные его составляющие развиты слабо. Местные фирмы конкурируют исключительно на базе цены в отраслях, которые требуют недорогостоящей и широкодоступной технологии производства продукта.

Одно из главных отличий первых трех стадий конкурентного развития – это способ, которым фирмы получают технологию. На факторной стадии компании ее в основном не сами создают, а получают от других стран. Это происходит посредством имитации приобретаемого иностранного капитального оборудования. Более совершенный дизайн продукта и технологии получают посредством пассивных инвестиций в заводы «под ключ» или непосредственно от иностранных фирм, которые имеют в этой стране производство или соответствующие соглашения с местными производителями.

На внешние рынки продукция поступает в основном через иностранных посредников. На этой стадии очень небольшое число национальных фирм имеет контакты с конечными потребителями. Внутренний спрос на экспортируемые товары может быть небольшим или

вовсе отсутствовать. Экономика на этой стадии чувствительна к колебаниям мирового цикла и курсов валют, воздействующих на спрос и относительные цены. Она также уязвима к потере факторного преимущества перед другими странами. Хотя обладание в изобилии природными ресурсами может обеспечивать высокий национальный доход на душу населения в течение продолжительного периода времени, факторная экономика имеет слабую базу для непрерывного роста производства.

Факторную стадию прошли почти все страны. На ней находятся практически все развивающиеся государства, а также страны с переходной экономикой. Некоторые процветающие страны с богатыми природными ресурсами (Канада и Австралия) тоже находятся на этой стадии. Немногие страны вообще идут дальше факторной стадии. В результате протекционистской защиты диапазон местной промышленности может расшириться за счет импортозамещения, но конкурентного преимущества на мировом рынке это не даст.

2. Стадия, движимая инвестициями. На этой стадии национальное конкурентное преимущество базируется на желании и способности страны и ее фирм к активному инвестированию, фирмы инвестируют в строительство современных, эффективных и часто крупномасштабных предприятий, оснащенных лучшей доступной на глобальных рынках технологией. Типично, что такая технология, как правило, на поколение отстает от мировых лидеров. Однако на этой стадии иностранная технология и методы не только применяются, в них вносятся улучшения. Способность страны впитывать и улучшать иностранную технологию – необходимое условие выхода на стадию, движимую инвестициями, и представляет собой главное отличие от факторной стадии.

Ожесточенная внутренняя конкуренция в конкурентоспособных отраслях заставляет фирмы непрерывно инвестировать с тем, чтобы снижать издержки, улучшать качество продукции, вводить новые модели и модернизировать процессы. На современных заводах нанимают наиболее квалифицированных рабочих и растущий корпус технического персонала, все еще получающего относительно низкую зарплату. Национальные фирмы начинают устанавливать собственные каналы сбыта, а также прямые контакты с потребителями и продавать продукцию под своей маркой.

Инвестиционный путь к конкурентному преимуществу возможен только в определенном классе отраслей: там, где велика экономия на масштабе, требуются большие капиталовложения, однако доля в издержках производства расходов на зарплату значительна; производится стандартизированная продукция, технология легко передаваема и имеются множественные источники получения технологии производства продукта.

Для инвестиционной стадии характерен быстрый рост занятости, зарплаты и факторных издержек. Начинается потеря конкурентных позиций в отраслях и сегментах, чувствительных к изменению цен. Экономика становится менее уязвимой по отношению к глобальным кризисам и колебаниям курсов валют. Банкротство в некоторых отраслях

и внезапная потеря преимуществ в других всегда будут иметь место. Это связано с неопределенностью при выборе подходящей иностранной технологии.

Адекватная роль государства на инвестиционной стадии отражает источники конкурентных преимуществ на этом этапе. Она может быть существенной в таких областях, как направление дефицитного капитала в определенные отрасли; поддержка фирм, деятельность которых связана с риском; осуществление временного протекционизма в целях поощрения становления национальных фирм и строительства предприятий необходимого эффективного масштаба; стимулирование приобретения иностранной технологии и воздействие на него, а также содействие экспорту.

Модель развития, движимого инвестициями, требует национального консенсуса, отдающего предпочтение инвестициям и долгосрочному экономическому росту в ущерб текущему потреблению и распределению дохода. Такой консенсус был очевиден в Японии и Южной Корее. Эффективное формирование политики на этой стадии требует политического процесса, который бы позволял принимать непопулярные и трудные решения, а также обеспечивал долгосрочную перспективу. Политическое давление на правительство во время проведения такой политики зачастую ведет к тому, что, несмотря на благие намерения, некоторые важные составляющие инвестиционной модели не удается реализовать. Это ведет к неспособности преодолеть факторную стадию.

Инвестиционная стадия реализована достаточно давно, в том числе на основе перелива капитала между странами или привлечения иностранной технологии и даже персонала. Среди факторов, содействовавших ее реализации, следует упомянуть большую глобализацию рынков исходных материалов, технологии и капитала и более агрессивную национальную промышленную политику. Однако очень немногие страны выходят на эту стадию. В послевоенный период в полной мере это получилось только у Южной Кореи и Японии. Тайвань, Сингапур, Гонконг, Испания и Бразилия подают признаки достижения этой стадии, но у них не хватает некоторых существенных ее элементов – либо достаточно развитых факторов, конкурентоспособных фирм, внутрифирменных возможностей улучшать технологию, контролируемых национальными фирмами международных каналов сбыта, либо присутствия действенной внутренней конкуренции и т. д.

3. Стадия, движимая нововведениями (инновациями). На этой стадии полный «ромб» имеется в целом ряде отраслей. Работают все детерминанты, и их взаимодействие максимально. Эта стадия называется «движимой инновациями», потому что фирмы не только получают методы и технологии других наций, но и создают свои оригинальные технологии.

Факторные условия делают конкурентное преимущество все более редким. Недостаток отдельных факторов стимулирует инновации, возникают новые механизмы создания развитых и специализированных факторов и их постоянного совершенствования.

Фирмы на инновационной стадии экономики конкурируют на мировых рынках в более дифференцированных сегментах промышленности. Они продолжают конкурировать по цене, но на базе высокой производительности труда. Чувствительные по цене, менее сложные сегменты они постепенно уступают другим странам. Фирмы конкурируют на базе собственных глобальных стратегий и обладают собственными сбытовыми и обслуживающими международными сетями наряду с растущей репутацией марки за границей. В тех отраслях, где структура благоприятствует разрыву стоимостной цепочки, создается зарубежное производство – либо для сокращения издержек, либо для восполнения отдельных недостатков внутреннего «ромба». Таким образом, инновационная стадия является одним из этапов значительного прямого зарубежного инвестирования.

Обычно некоторые отрасли промышленности страны опережают другие в переходе к инновационной стадии, получив конкурентные преимущества более высокого класса. Совершенствование распространяется на другие отрасли. На инновационной стадии экономика обладает наибольшей сопротивляемостью по отношению к внешним событиям и макроэкономическим колебаниям, особенно когда страна обретает способность расширять «кластеры». Промышленность менее уязвима к ценовым шокам и движению курсов валют, поскольку она конкурирует на основе технологии и дифференциации продукции. Глобализация стратегии фирм создает дополнительный буфер против таких колебаний. Умножение числа процветающих фирм уменьшает зависимость от одного конкретного сектора.

Для инновационной экономики характерна также укрепляющаяся международная позиция по ряду передовых услуг, отражающих совершенствование конкурентных преимуществ в промышленности. Все движимые инновациями экономики имеют более высокую долю внутренних услуг, чем страны на более ранней стадии развития. Однако будет ли у страны широкая база для международной конкурентоспособности в услугах, зависит от ряда факторов, в том числе от развития поддерживающих отраслей. Там, где запрещена коммерческая реклама по телевидению (например, в Германии), фирмам труднее выйти на мировой рынок.

Роль государства на этой стадии заметно отличается от предыдущих. Побудительные толчки к инновации, способность это делать и сигналы, в каком направлении идти, должны в основном исходить от частного сектора. Экономика расширяется, и государство не может уследить за каждой уже существующей и вновь создаваемой отраслью, как и за связями между ними. Усилия государства должны направляться на косвенное стимулирование. В создании факторов лидирующую роль должны играть фирмы.

Великобритания, например, вышла на инновационную стадию в первой половине XIX в. США, Германия и Швеция – XIX–XX вв., Италия и Япония – только в 1970-е гг.

4. Стадия, движимая богатством. Выход страны на эту стадию – начало упадка. Ее движущая сила – богатство, которое уже достигнуто.

Проблема в том, что экономика, движимая ранее достигнутым богатством, не может это богатство поддерживать. Самая главная причина – мотивация менеджеров, инвесторов, индивидов изменяется в том направлении, которое не способствует систематическим капиталовложениям в инновации, а тем самым совершенствованию. Выдвигаются новые цели, часто весьма оправданные в социальном плане, взамен тех, которые поддерживали прогресс в экономике.

К управлению компаниями на смену предпринимателям-пионерам, создателям промышленных империй, приходят финансисты. Престиж работы в промышленности уступает место другим видам карьеры. Тенденция к увеличению налогов на богатство по мере роста благосостояния нации снижает стимулы к инвестированию в промышленность. Хроническое недоинвестирование повсюду является парадоксальным признаком экономики, движимой богатством. Преобладают инвестиции в финансовые активы. Распространяются слияния и поглощения фирм, что создает иллюзию прогресса, не формируя нового бизнеса и часто еще более замедляя инновации.

Зримые сигналы вступления экономики в эту стадию проявляются медленно, в связи с инерцией, созданной лояльностью потребителей и достаточно прочными еще позициями на рынке.

Однако как только начинается потеря позиций в некоторых высокопродуктивных отраслях и сегментах, она распространяется на другие отрасли посредством «декластеризации». Экономический спектр сужается, конкурентное преимущество утрачивается сначала в базисных отраслях промышленности и готовых изделиях, позднее – в производстве компонентов, потом – оборудования. Кое-где конкурентное преимущество сохраняется, например в отраслях, где у страны имеется уникальный спрос или хорошо развитые смежные отрасли. Иностранные фирмы, все более получающие реальное конкурентное преимущество, приобретают национальные компании и интегрируют их в свои глобальные стратегии на основе базы, расположенной в другой стране.

Многие отрасли сокращаются и начинают конкурировать на основе цены. Спектр отраслей, в которых можно удержать конкурентное преимущество, становится недостаточным для обеспечения занятости и поддержания растущего жизненного уровня.

М. Портер считает, что классическим примером страны, вышедшей на стадию, движимую богатством, в конце 1980-х гг. была Великобритания.

Прогресс в экономике не является неизбежным. Многие страны по целому ряду причин не могут сдвинуться с первой или второй стадии либо, выйдя на стадию, движимую богатством, снова оказываются на факторной стадии. Наиболее важными условиями продвижения страны на более высокую стадию являются следующие.

Механизмы формирования факторов производства. Потенциал экономики ограничивается количеством и особенно качеством факторов. Хорошо функционирующие механизмы, создающие и улучшающие факторы, обеспечивают основу для конкурентного преимущества более высокого порядка, поскольку каждая из первых трех стадий требует более развитых и более специализированных факторов.

Мотивация. Для перехода на более высокие стадии требуются рабочие и менеджеры, заинтересованные в высоких заработках и соответственно в продолжительности рабочего дня, поиске путей для роста прибыльности фирмы. Для поддержания мотивации важно, чтобы работники были уверены в получении вознаграждения за упорную работу и хорошие идеи. Владельцы капитала также должны быть мотивированы на устойчивое инвестирование.

Внутренняя конкуренция. Ожесточенная конкуренция среди местных производителей в широком спектре отраслей необходима для стимулирования инноваций и совершенствования конкурентного преимущества. Конкуренция помогает преодолеть инерцию. Активное соперничество местных фирм также имеет важный побочный эффект для других детерминант «ромба».

Совершенствование спроса. Повышение качества спроса создает потенциал успеха в более сложных сегментах и передовых отраслях промышленности. К совершенствованию также побуждают требовательные покупатели. Спрос совершенствуется и по мере роста доходов и уровня образования населения. Постановка важных социальных задач, инвестиции в такие области, как здравоохранение и охрана окружающей среды, создают стимул к созданию новых отраслей промышленности.

Недостаток отдельных факторов. Отсутствие отдельных, менее развитых факторов создает стимул для повышения продуктивности, а также совершенствования конкурентного преимущества в факторах более высокого порядка при условии, что имеется соответствующая мотивация и острая внутренняя конкуренция.

Способность к созданию нового бизнеса. Переход на более высокую стадию требует наличия эффективных механизмов создания нового бизнеса либо посредством изменений в уже существующих фирмах, либо путем создания новых. Это необходимо для здоровой конкуренции, создания новых и более сложных сегментов промышленности, расширения сети поставщиков и связанных отраслей и в конечном итоге создания «кластеров» отраслей.

Все эти силы необходимы не только каждая сама по себе, они создают замкнутую систему, где взаимно усиливают друг друга. Темпы прогресса нации сдерживаются потенциалом наиболее слабого звена. До тех пор пока страна не достигнет определенного уровня доходов и накопленного богатства, проблема заключается не в том, чтобы попасть на движимую богатством стадию, а в том, что есть опасность скатиться на более низкую.

4. Мировая конкурентоспособность различных стран

США. США являются бесспорным лидером мировой экономики уже со времени Второй мировой войны. В послевоенные годы американские фирмы не только сохранили завоеванные еще в начале XX в. ключевые позиции во многих областях, но и расширили число конкурентоспособных в мировом масштабе отраслей благодаря лидерству в технологиях, квалификации рабочей силы и качеству

менеджеров. Ни в одной стране мира нет такого разнообразия конкурентоспособных отраслей.

В 1970 – 1980-е гг. экономика страны приблизилась к стадии, движимой богатством, сократились долгосрочные инвестиции, снизилась конкуренция. США утратили преимущества в ряде новейших отраслей в условиях усиления конкуренции со стороны ЕС и Японии. Однако благодаря своевременному принятию мер по перестройке экономики и ее модернизации они смогли переломить негативные тенденции. В настоящее время можно говорить о возвращении страны на инновационную стадию развития, ее лидерстве в структурной перестройке мировой экономики, где главной составляющей становится исключительно быстрое развитие сферы информатизации, и значительном влиянии американского хозяйственного механизма на формирование глобализирующейся экономики.

США не имеют себе равных в мире по производительности труда в экономике, за исключением некоторых отраслей, где они уступают Японии. По индексу микроконкурентоспособности американские компании занимают первое место в мире. Во всем мире известны такие фирмы, как IBM, «Coca-Cola», «Ford», «General Electric», «Hewlett-Packard», их доля растет даже на рынках Японии и ЕС.

Безусловно, после войны в США сложились уникальные условия. Но отсутствие конкурентов, быстрый переход военной промышленности на мирные рельсы, обширный внутренний рынок и многие другие факторы только отчасти объясняют значительное опережение всех стран мира по **ВВП** на душу населения.

В США находится большое количество базисных факторов (трудовые и природные ресурсы, значительный капитал). Но своего могущества США достигли во многом за счет вложений в механизмы создания и улучшения качества факторов, главным образом в образование и НИОКР в перспективных отраслях. Благодаря этому США заняли главные позиции во многих сферах науки и техники.

Япония. В последние десятилетия Япония стала сильной мировой державой с конкурентоспособной экономикой. На мировой рынок Япония поставляет продукцию широкого круга отраслей, в первую очередь высокотехнологичных: электроники, биотехнологии, робототехники, а также машиностроения, металлургии и транспорта. В целом ряде отраслей доля японских компаний в мировом экспорте очень высока и сравнима лишь с позициями фирм США.

Как и Германия, Япония превратилась из побежденной в войне страны в мировую экономическую державу, но в отличие от Германии у нее не было природных ресурсов, а исторически не были развиты такие важные отрасли, как химия и машиностроение. Необычайно успешное и быстрое развитие страны от факторной до инновационной стадии конкурентоспособности обусловлено многими причинами, в том числе производством качественной продукции с низкими издержками, спецификой трудовых отношений, быстрым внедрением новых технологий. Ни в одной из стран вся система «ромба» не работала столь

слаженно, ни одни детерминанты так не способствовали укреплению других.

Великобритания. Великобритания является уникальным примером страны, которая после нахождения в течение длительного времени на стадии, движимой богатством, смогла вернуться на инновационную стадию развития.

Исторически сильные позиции Великобритании (первая промышленная страна мира и в XIX в. главная мировая держава) были подорваны уже в начале XX в., когда стали складываться условия замедления развития экономики и потери конкурентных преимуществ, которые проявились после Второй мировой войны. Несмотря на большие запасы накопленных богатств, к 1970-м гг. в большинстве современных отраслей Великобритания уступила позиции США, Японии, Германии и Франции, что отразилось на ее месте в мировых ВВП, торговле и международных валютных отношениях. Снижение конкурентных преимуществ произошло вследствие долгого нахождения страны на стадии, движимой богатством, когда неблагоприятные факторы нарастали во всех составляющих «ромба» и одни негативные процессы вызывали другие. Наиболее важными были низкое качество трудовых ресурсов, отсутствие конкуренции, снижение уровня спроса и особенности деловой культуры.

После прихода к власти правительства консерваторов стране удалось повернуть вспять нараставшие многие годы негативные тенденции в экономике и осуществить глобальные перемены в деловой культуре, способствующие возрождению ее конкурентных преимуществ. В настоящее время наблюдается процесс перехода Великобритании к экономике, базирующейся на новейших технологиях и услугах.

Россия. Конкурентоспособность России относительно других развитых стран остается невысокой. По рейтингу конкурентоспособности стран, ежегодно публикуемому Мировым экономическим форумом на основе около 400 различных показателей, в 2003 г. Россия занимала 70-е место в мире из включенных в него 102 государств.

В настоящее время Россия находится на 20-м месте в мире по экспорту, а в начале 1990-х гг. СССР занимал 10-е место. Кризис в экономике страны и сокращение производства наиболее перспективной продукции привели к тому, что конкурентоспособность России на мировом рынке по сравнению с СССР понизилась и свелась к узкому диапазону отраслей. По производительности труда в обрабатывающей промышленности Россия уступает развитым странам в 5–6 раз, а НИС – в 3–4 раза. В последние годы наблюдался некоторый рост показателя, но пока он не смог достигнуть уровня 1990 г. Он произошел главным образом за счет увеличения загрузки старого оборудования выпуском устаревшей продукции на основе заниженных курса национальной валюты и стоимости факторов производства.

Лишь немногие отрасли производят продукцию, которая может конкурировать на мировом рынке, при этом преимущественно по ценовым показателям. В основном это отрасли, зависящие от сырьевых ресурсов (на них приходится более 3/4 экспорта), в первую очередь

топливно-энергетического комплекса, черная и цветная металлургия, нефтехимическая и лесная промышленность. Сравнительно высокая конкурентоспособность у российской военной техники и вооружения, отдельные виды которого не имеют аналогов в мире. Основная масса продукции обрабатывающих отраслей не может конкурировать на мировом рынке, более того, наблюдается снижение конкурентоспособности машин и оборудования гражданского назначения, которое выражается в сокращении объемов экспорта отдельных видов продукции, например автомобилей. Учитывая глобальную мировую тенденцию к повышению наукоемкое™ продукции, России все сложнее будет догнать наиболее передовые страны мира.

Среди конкурентных преимуществ России можно отметить наличие богатых природных ресурсов, довольно высокий образовательный уровень населения, квалифицированную рабочую силу и научно-технический потенциал. Последние места в рейтинге конкурентоспособности Россия занимает по таким показателям, как открытость экономики и качество конкуренции, прозрачность и эффективность административного управления.

Несмотря на победу во Второй мировой войне и наличие колоссального количества природных и других ресурсов, России не удалось подняться выше факторной стадии развития, что было обусловлено целым рядом причин, в первую очередь отсутствием частной собственности, государственной монополией во внешних экономических связях и валютной сфере, «зарегулированностью» экономики и, главное, практически полным отсутствием конкурентной среды. Портеровский «ромб» как система попросту не работал, поэтому даже имеющиеся детерминанты не способствовали развитию других.

5. Конкурентоспособность государств на микроуровне

Наряду со стабильным политическим климатом и разумной макроэкономической политикой для процветания экономики необходимы микроэкономические основы экономического развития. Они заключаются в конкурентной практике и стратегиях фирм, механизме создания конкурентных преимуществ и экономической политике, которые составляют деловую среду и конкурируют фирмы.

Микроэкономические различия в значительной степени объясняют различия между странами в уровнях ВВП на душу населения. С ростом ВВП на душу населения микроэкономические условия изменяются. Это изменение зависит как от правительств, так и от фирм. Поэтому необходимо интегрировать микроэкономическое конкурентное мышление в процесс экономических реформ. Если следовать только указаниям международных организаций в проведении экономических реформ, материальное благосостояние среднего гражданина не улучшится ни в развивающихся, ни в развитых странах.

Уровень жизни определяется производительностью национальной экономики. Она измеряется стоимостью товаров и услуг, произведенных на единицу людских, капитальных и природных ресурсов нации. Главная проблема экономического развития – это создание условий для роста производительности. Способность страны улучшить микроэкономическую

среду влияет на ее процветание. Микроэкономические основы производительности находятся в двух взаимосвязанных областях:

- 1) достаточно сложный уровень, на котором компании конкурируют;
- 2) качество микроэкономической деловой среды.

Чем более сложными являются стратегии компаний, тем более высоки их требования к национальным институтам, квалификации рабочей силы и политике государства.

Если необходимо повысить благосостояние, то конкурентные преимущества страны должны перемещаться от сравнительных преимуществ (природные ресурсы и дешевая рабочая сила) к конкурентным преимуществам на основе производства уникальной продукции или новых технологических процессов. По мере перехода на более высокую стадию экономического роста необходима смена целей: конкурентной практики и стратегии компаний, что часто встречает сопротивление. То, что было силой на предыдущей стадии, становится слабостью на следующей, но от традиционных методов трудно отказаться, поскольку они когда-то имели успех и им доверяет руководство компаний.

Деловую среду М. Портер отождествляет с «конкурентным ромбом». М. Портер уделяет большое внимание роли различных национальных институтов – университетов, школ, учреждений инфраструктуры, агентств по стандартизации и прочее, а также самих частных фирм в улучшении деловой среды. Торговые ассоциации и палаты также могут сыграть здесь важную роль.

Макроэкономическая политика, содействовавшая высоким темпам инвестиций, не даст роста производительности, если она не осуществлялась в подходящих формах, не было надлежащих навыков у рабочей силы и поддерживающих отраслей, необходимых для эффективности этих инвестиций, и соответствующая рыночная дисциплина не была обеспечена конкурентным давлением и управлением корпораций. Например, НИС Азии в конце 1990-х гг., несмотря на сильные макроэкономические показатели, натолкнулись на микроэкономическую слабость. Зависимость от внешнего долга в значительной мере является следствием того, насколько эффективно вложен иностранный капитал. Регулирование уровня внешнего долга в целом менее важно, чем улучшение микроэкономических основ его использования. Значительные государственные инвестиции в образование не дадут эффекта, если микроэкономические условия не создают спроса на новую рабочую силу со стороны компаний.

«Традиционные» факторы производства, включая людские ресурсы и физическую инфраструктуру, оказывают меньшее влияние на национальные различия в ВВП на душу населения, чем, например, наличие деловой информации или информационной технологии. На различия в ВВП на душу населения оказывают значительное влияние условия спроса и наличие родственных и поддерживающих отраслей, что подчеркивает значение «кластеров» для конкурентоспособности. Часть «ромба», охватывающая стратегию и структуру фирм, также оказывается немаловажной, включая права интеллектуальной собственности,

отсутствие коррупции, открытость в торговле, инвестиционный климат и интенсивность внутренней конкуренции. К числу других переменных, имеющих большое значение для экономического роста, относятся: технология производства продукта, доступ к рынку ценных бумаг, профессионализм менеджмента, качество телефонной и факсовой связи, наличие бизнес-информации, эффективность антитрестовской политики, личная безопасность, возможность финансировать начальные капиталовложения, требовательность покупателей, качество местных субпоставщиков, защита прав интеллектуальной собственности, отсутствие регулярных неплатежей.

В 2003 г. на первых местах в иерархии наиболее конкурентоспособных государств на микроуровне были США и Швеция и ряд других государств. Между странами, «улучшившими» свои позиции, много общего. Финансовые рынки становятся более сложными, конкуренция обостряется, открытость экономики растет, информация становится все более легкодоступной, технологическая инфраструктура улучшается. Компании этих стран становятся более интернациональными, а подбор кадров высшего эшелона компаний осуществляется все более профессионально, а не по признаку семейственности.

Наряду с осуществленным на основе рекомендаций МВФ прогрессом одинаково большое значение имеют реформы на микроуровне. Страны приходят к соглашениям относительно микрореформ, и мощные рыночные силы наказывают тех, кто таких реформ не проводит.

В 2000 г. группа ученых Гарвардского университета в составе М. Портера, Д. Сакса и Э. Уорнера опубликовала доклад, в котором выделила еще два индекса – текущая конкурентоспособность и конкурентоспособность роста. Индекс конкурентоспособности роста измеряет влияние факторов, которые способствуют будущему росту экономики (измеряется темпами роста ВВП на душу населения).

В докладе 2003 г. переименовали индекс текущей конкурентоспособности в индекс деловой конкурентоспособности. Он подразделяется также на два субиндекса: индекс сложности операций и стратегии компаний и индекс качества делового окружения. Главный вывод по индексу деловой конкурентоспособности – на разных уровнях экономического развития перед странами встают неодинаковые проблемы, которые они должны преодолевать по мере поднятия на более высокие стадии.

Индекс конкурентоспособности роста подразделяется на три индекса: индекс микроэкономического окружения, индекс общественных институтов и индекс технологии. Для стран с различными уровнями экономического развития он исчисляется неодинаково: так называемые ключевые инноваторы (имеющие более 15 патентов на миллион населения) имеют больший вес технологии в общем индексе, чем страны, покупающие технологию у других стран. Для этих государств удельный вес трех компонентов одинаков.

Лекция № 5. Международная кооперация производства

1. ТНК, роль и сферы деятельности ТНК в современной мировой экономике

Международные корпорации – это крупные объединения компаний и фирм, которые ведут свою деятельность не только внутри страны, но и за ее пределами. Первые из них появились еще во второй половине XIX в. и были связаны с деятельностью в сфере добычи и сбыта минерального сырья. Во второй половине XX в. сфера их деятельности расширяется, к тому же они функционируют уже в мировых масштабах.

Их возникновение связано с развитием разделения труда и кооперацией. Специализация предприятия способствует увеличению масштабов производства, и это характерно для любого хозяйствующего субъекта.

После того как предприятие в рамках своей страны увеличило производство, оно расширяется и за ее пределы. На этом этапе появляются международные производственные формирования. Предприятия стремятся получить как можно больше дохода и выходят на мировой рынок.

Международные корпорации, как правило, делят на три группы: транснациональные корпорации (ТНК), многонациональные корпорации (МНК) и международные корпоративные союзы.

Многонациональные корпорации – это производственные объединения международных фирм, причем эти фирмы принадлежат собственникам из разных стран. Национальные компании объединяются на основе технологий, научных разработок. Примерами таких корпораций могут служить «Юнивелер», «Фиат-Ситроен» и др.

Международные корпоративные союзы чаще всего являются консорциумами по организационной форме. Это объединения концернов для решения определенных экономических задач.

Транснациональные корпорации – это компании, контроль над которыми осуществляется, как правило, акционерами одной страны. Но свою деятельность они осуществляют и в других странах посредством создания филиалов и своих дочерних компаний, которые имеют свои службы сбыта, производства продукции и т. д. Яркими примерами ТНК являются такие американские фирмы, как «Форд», «Дженерал моторе», швейцарский «Нестле» и др.

Для того чтобы международная компания считалась ТНК, необходимо, чтобы доли занятых на зарубежных предприятиях, зарубежных активов и зарубежных продаж не превышали 25–30 %.

ТНК состоит из материнской корпорации и дочерних филиалов. Материнская компания формирует стратегию развития, осуществляет контроль над финансами и технологиями, участвует в управлении дочерними компаниями посредством участия в их капитале. Также она принимает решение о покупке, учреждении или ликвидации своих подразделений.

ТНК функционируют не во всех отраслях. Большинство транснациональных корпораций приходится на нефтяную, химическую промышленность, автомобилестроение и электронику. Это объясняется тем, что в этих направлениях проще, выгоднее создавать

международные производственные объединения.

У ТНК имеется ряд преимуществ по сравнению с другими участниками международных экономических отношений. Прежде всего это большая территория, на которой они осуществляют свою деятельность. Имея свои филиалы в зарубежных странах, они ведут торговлю своими товарами, не платя при этом таможенные пошлины. Благодаря этому они используют ресурсы и других стран. Это не только природные ресурсы, но и человеческий и научно-технический потенциал. К тому же они могут извлекать выгоду из социально-экономического уровня развития страны: ведь если в данной стране уровень заработной платы находится на низком уровне, то не обязательно платить работникам столько же, сколько платят, к примеру, в стране, где расположена материнская корпорация; а если цены на сырье низкие, то издержки на производство снижаются. В любом случае при принятии каких-либо решений, касающихся деятельности ТНК, учитывается специфика страны, в которой расположен филиал.

Кроме того, транснациональные корпорации пользуются возможностями избегать уплаты таможенных пошлин при ввозе в страну товаров, которые были произведены дочерними компаниями за рубежом.

В рамках международных корпораций при обмене товарами используются так называемые внутрифирменные трансфертные цены. Их уровень значительно ниже, чем при обычной торговле, и по некоторым данным разница между ними – в 3–4 раза. За счет этого инструмента появляется возможность финансирования некоторых подразделений ТНК, используя другие, и в то же время существенно снижается сумма, с которой надо платить налог. В настоящее время значительная часть средств проходит именно по таким каналам международного внутрифирменного оборота.

Таким образом, транснациональные корпорации широко используют преимущества международной кооперации и разделения труда. Они действуют далеко за пределами своей «родной» страны и, формируя межнациональные комплексы, оказывают значительное влияние не только на экономику отдельных стран, но и на состояние мировой торговли в целом.

2. Операции ТНК

За последнее десятилетие XX в. число ТНК и их филиалов увеличилось в несколько раз. Уже в конце 1980-х гг. они стали основными поставщиками товаров и услуг на мировой рынок. Развитию мировой торговли способствует рост мирового производства товаров. Сфера услуг требует непосредственной близости продавца и покупателя, здесь производство заменяет торговлю.

ТНК являются основным субъектом вывоза капитала в форме прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ). В сущности, фирма принимает статус транснациональной благодаря вывозу капитала. Объем вывоза общемировых накопленных инвестиций с 1980 г. по 2000 г. увеличился в 14 раз (с 500 млрд долл. до 7 трлн долл.). В настоящее время в развитых странах большая часть накопленных ПЗИ находится в сфере услуг, а в развивающихся странах – в обрабатывающей

промышленности.

ТНК – это главный источник основы современных конкурентных преимуществ – технологии. Около 90 % всех расходов на НИОКР приходится на развитые страны, из них 90 % на 7 развитых стран, причем только на США – 40 %. Инновационная активность ТНК проявляется и в переводе платежей за патенты и лицензии и роялти.

В настоящее время насчитывается более 60 тыс. ТНК. Сотня крупнейших из них играет огромную роль в мировой экономике. Список крупнейшей сотни ТНК по составу практически не меняется. Почти 90 % в ней составляют страны ЕС, США, Япония. Две трети этой сотни приходится на пищевую, автомобильную промышленность, электронику и электронное оборудование, химию, нефть, фармацевтику.

В 1990 г. появилось понятие «индекс транснациональности». Он исчисляется по доле зарубежных активов, продаж и занятости. С 1991 по 2000 г. он увеличился с 51 % до 56 % главным образом за счет занятости и продаж. Активы быстрее возрастали в странах базирования, а не за границей. Более высоким индексом транснациональности обладают компании развитых стран с маленькой территорией и компании Канады. Они обладают менее емким внутренним рынком. В 2000 г. у некоторых таких компаний индекс транснациональности доходил до 98 %. Но из десяти ТНК, обладающих самым высоким индексом транснациональности, четыре были английскими. Наиболее «транснациональными» отраслями в развитых странах являются пищевая и фармацевтическая а в развивающихся – транспорт, деревообработка и целлюлоза.

В списке ТНК стран Центральной и Восточной Европы российские компании занимают ведущее положение. Все они занимаются нефтяным бизнесом или транспортом, т. е. заняты в капиталоемких отраслях.

3. Влияние ТНК на мировую экономику и формирование современных МЭО

Появление и дальнейшее развитие транснациональных корпораций сильно повлияло на мировую экономику отдельных государств и развитие международных экономических отношений.

Во многих странах они сотрудничают даже с правительствами и представителями бизнеса. Зачастую это происходит по причине низкого уровня социально-экономического развития региона или из-за тяжелого экономического кризиса. ТНК могут помогать в развитии добывающих отраслей, а иногда создаются филиалы или дочерние компании в сфере обрабатывающей промышленности. Пользуясь тяжелым положением страны, на ее территорию переносят наиболее сложные производства, а также экологически опасные производства, которые могут нанести вред окружающей среде.

Существует несколько видов филиалов и дочерних компаний.

1. ТНК и дочерние компании, занимающиеся сырьевыми ресурсами. Они добывают и перерабатывают их, а дальнейшие звенья технологической цепочки занимаются более глубокой переработкой и дальнейшей транспортировкой, а также и реализацией продукции. Многие государства принимают меры по усилению контроля за своими

ресурсами, но транснациональные корпорации по-прежнему контролируют значительную долю в производстве и сбыте топливно-сырьевых ресурсов.

2. Филиалы и дочерние компании, специализирующиеся на развитии импортозамещающих производств.

3. Филиалы, ориентирующиеся на производство продукции, которая в дальнейшем идет на экспорт. Это связано с тем, что международным компаниям выгоднее производить товары в странах с дешевыми сырьем и рабочей силой, а уже потом экспортировать их как в страны своего базирования, так и в другие зарубежные страны.

Все больше участвуя в народном хозяйстве развивающихся стран, транснациональные корпорации занимают лидирующее положение в некоторых очень важных отраслях. Кроме того, ТНК привлекают к сфере своей деятельности и местные компании, в основном малые и средние. Они становятся зависимыми от крупной компании. Но все же это может хорошо отразиться на экономике развивающейся страны. ТНК способствуют развитию тех отраслей экономики, которые связаны с их деятельностью, могут изменить структуру народного хозяйства и расширить участие этого государства в международных экономических отношениях.

Но транснациональные корпорации оказывают влияние и на развитые страны. В том случае, когда иностранная компания начинает оказывать значительное влияние на экономику страны, она, естественно, начинает вмешиваться в макроэкономические процессы, что порождает противоречия между интересами ТНК и интересами данного государства.

Транснациональные корпорации влияют на мировую экономику в целом. Они занимают господствующее положение в ряде отраслей как в отдельных странах, регионах, так и в мировой экономике в целом. И это не только в производстве, но и в торговле. ТНК инвестируют средства в экономику различных стран: они развивают на их территории свои предприятия и способствуют развитию других отраслей.

Международные корпорации много критиковали: за то, что они эксплуатируют экономику развивающихся стран, навязывают им не выгодную для них политику, переносят туда самые вредные производства, за то, что они наносят вред и своей стране, перенося производство в другие страны мира и тем самым лишая жителей своей страны рабочих мест.

Но деятельность транснациональных корпораций нельзя оценивать только с худшей стороны. ТНК способствуют международному разделению труда, производству и развитию науки и техники. Несмотря на то что заработная плата в филиалах компании ниже, чем в стране базирования, она все равно зачастую довольно высока для развивающихся стран, и, кроме того, такие крупные компании предоставляют своим сотрудникам определенные социальные гарантии. Порой слабо развитые страны сами открывают свои рынки для крупных международных компаний, осознавая их преимущества.

Деятельность транснациональных корпораций связана с интересами их государств. Каждая страна стремится сделать жизнь своих граждан

как можно лучше и при этом сохранить национальные особенности. Страны взаимодействуют в ходе достижения целей государственного развития, и таким образом осуществляются международные отношения. Естественно, у них возникают разногласия по поводу топливных, сырьевых и трудовых ресурсов, а также происходит борьба за новые рынки сбыта.

Интересы транснациональных корпораций и стран, на территории которых они базируются, как правило, совпадают. Транснациональные корпорации позволяют своему государству получать доступ к ресурсам других стран. К тому же продукция, произведенная за рубежом, не будет облагаться пошлинами со стороны государства, где эта продукция была произведена.

ТНК обеспечивают влияние своего государства на экономику других стран. Раньше контроль осуществлялся над колониальными странами или над свободными с помощью оказания давления на их правительства. Теперь же даже при условии политической независимости некоторые государства с помощью своих крупных межнациональных корпораций могут сохранять экономическое господство. Выгода таких государств очевидна, и поэтому они оказывают наиболее влиятельным корпорациям свою политическую поддержку.

Как видно из всего вышесказанного, экономическое и политическое значение транснациональных корпораций очень велико. Они помогают развивать взаимопонимание, доверительные отношения со странами-партнерами, усиливать экономическое влияние на мировое хозяйство. Таким образом, государство должно в определенной мере помогать развитию своих ТНК, что актуально в данный момент и для России, которая стремится усилить свое влияние в мировом масштабе.

4. ТНК и государство в 1990-е гг

ТНК к концу 1990-х гг. заняли место одного из двух важнейших субъектов МЭО. Изменились и взаимоотношения между ними. В прошлом, на рубеже веков и в 1970-е гг., наблюдались даже всплески противостояния между международными монополиями и правительствами, приводившие к таким крайним мерам, как национализация или экспроприация иностранных активов. Но по большей части расхождение интересов выражалось в том, какие виды экономической деятельности и какого поведения государство ожидает от ТНК (и их филиалов) и как будут распределяться доходы от этой деятельности. Такие вопросы, как охрана технологических секретов, обеспечение монопольной власти на рынке, воздействие на окружающую среду, уход от налогов за счет трансфертных цен, были предметом бурных дебатов в 1970-е гг., что нашло отражение и в документах международных экономических организаций, в том числе в системе ООН.

Однако политические и экономические изменения в мировой экономике в соединении с информационной революцией создали новые условия отношений между государством и ТНК. Начиная с середины 1980-х гг. общий тон дискуссий по этим вопросам сменился с конфронтационного на партнерский.

Сферы конфликтов остаются, но дебаты по вопросам

взаимозависимости теперь происходят в общем контексте глобализации экономической деятельности и меньше сосредоточены на стратегиях и поведении ТНК как таковых. Есть ряд причин такого изменения, но главной является смена приоритетов национальных правительств и осознание ими в 1990-е гг. того, что для достижения своих социальных и экономических целей они должны создавать для ТНК по крайней мере такие же благоприятные условия для доступа к своим рынкам и производству, как и их основные конкуренты.

К концу 1990-х гг. стало все более распространенным мнение о том, что государство и ТНК должны рассматриваться в первую очередь как партнеры в выполнении задачи экономического развития и повышения национальной конкурентоспособности и что цели обеих сторон начинают все больше совпадать. Государства должны уделять больше внимания реструктуризации деятельности ТНК по созданию добавленной стоимости в своей стране, а не только пытаться увеличить свою долю прибыли от этой деятельности. Одним из признаков такого изменения отношений явилась повсеместная либерализация режимов в отношении прямых иностранных инвестиций.

Тем не менее отношение различных групп государств к этому вопросу долгое время оставалось неодинаковым. С одной стороны – Япония, Сингапур, Южная Корея, использующие интегрированный и комплексный подход к повышению долгосрочной конкурентоспособности национальных экономик с учетом предполагаемых ответных мер правительств-конкурентов и реакции своих и зарубежных ТНК. Напротив, правительства большинства развитых стран Запада на протяжении 1980-х гг. принимали лишь отдельные, зачастую нескоординированные меры и только к концу 1990-х гг. пришли к осознанию важной роли движения капиталов в развитии их экономик и стали обращать большее внимание на возможную реакцию других государств на их собственную политику.

Пока еще сложно судить о том, насколько прочны современные партнерские связи между государством и ТНК и не являются ли они лишь особенностью текущей фазы развития мировой экономики. Зоны расхождения интересов – механизм трансфертных цен, защита окружающей среды, распределение экспортных рынков, управление трудовыми ресурсами, ограничительная деловая практика, а также «чувствительные» в идеологическом и культурном плане области. Некоторые ведущие ученые предупреждают, что во времена кризисов, когда по тем или иным причинам либо государства, либо ТНК не выдерживают навязанных глобализацией темпов перестройки, могут наступать полосы конфронтации. В этой связи большие надежды возлагаются на международные и региональные институты, деятельность которых способствовала бы управляемому и предсказуемому развитию международных экономических отношений.

5. Специфика и основные формы международного технологического обмена

Международное сообщество за последнее время стало всеобщим, так как стираются границы для информационных технологий, изменяющих

качество жизни, усиливаются межнациональные связи.

Сегодня новые технологии чрезвычайно важны для производства различной продукции. Следовательно, их значение очень велико, так как от них зависит конкурентоспособность компаний и уровень социально-экономического развития страны в целом.

Технология – это умение человека сделать что-либо каким-то определенным образом. Это практические умения и навыки человека, выступающие объектом международного обмена и используемые для достижения конкретных практических целей. Технологией не являются навыки работника, проработавшего пусть даже в разных сферах, а вот те действия, которые он совершал во время работы, – являются. Таким образом, технология направлена на решение какой-либо экономической задачи.

Не все технологии подлежат международному обмену. Международный обмен технологиями представляет собой обмен информацией, касающейся способов преодоления затруднений экономического, производственного, управленческого или финансового характера, которые возникают между хозяйственными субъектами стран в процессе воспроизводства.

Носителями технологий являются лицензии, патенты, техническая документация, специализированная литература, продукция, с помощью которых она произведена, а также люди, обладающие навыками решения определенных экономических задач.

Международный обмен технологиями может осуществляться безвозмездно или за определенную плату. Большинство из них – бесплатно. Происходит это по ряду причин: зачастую распространение происходит по некоммерческим каналам (на выставках, конференциях) или нелегально, а иногда объекты интеллектуального труда не подлежат оформлению прав собственности. Таким образом технологии распространяются далеко за пределы своей страны. Это и есть международный обмен технологиями.

Следует отметить, что еще недостаточно сформирована законодательная база в отношении охраны интеллектуальной собственности. Касается это в основном развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Другая проблема – проблема соблюдения технологий. Она заключается в том, что зачастую наблюдается нарушение технологических требований в процессе производства, что может привести к загрязнению окружающей среды, обострению сырьевой проблемы и др.

Современный этап технологического развития характеризуется тем, что технология выделяется в самостоятельную область в экономическом и правовом смыслах.

Выделяют следующие основные **формы международного обмена технологиями**:

1) исследовательская кооперация в сфере науки и технологий. Все больше исследований проводится совместно учеными нескольких стран. На это влияют технологическая оснащенность, масштабы страны, отраслевая специализация, географическое положение и т. д.;

- 2) распространение технологической информации в форме патентов, лицензий и контрактов. В этом случае информация передается, как правило, безвозмездно;
- 3) технологическое содействие какой-либо стране;
- 4) оказание таких услуг зарубежным клиентам, как инжиниринг, консалтинг, т. е. услуг в профессиональной или информационной сфере;
- 5) вывоз за границу человеческого капитала. Речь идет о высококвалифицированных кадрах. Эта проблема характерна для стран, где ученым и хорошим специалистам не могут быть созданы условия для проведения исследований или для раскрытия своего потенциала. В настоящее время это относится и к России;
- 6) обучение и стажировка специалистов за рубежом. Это позволяет специалистам познакомиться с различными технологиями или эффективнее использовать уже имеющиеся;
- 7) международная торговля высокотехнологичными товарами;
- 8) информационное обеспечение (зарубежное вещание национальных компаний, выход СМИ, реклама и т. д.);
- 9) формирование систематизированных баз данных, библиотек и архивов зарубежной информации.

6. Международный обмен технологией и права интеллектуальной собственности

Международный обмен технологиями приобретает все большее значение и выражается в различных формах.

Существуют основные виды технологий, которые участвуют в международном обмене:

- 1) сельскохозяйственные технологии** – технологии по увеличению урожайности, разработка удобрений, повышение продуктивности в животноводстве;
- 2) промышленные технологии** – технологии в сфере производства промышленных изделий и в смежных отраслях;
- 3) технологии управления** – усовершенствование схем управления и контроля за предприятием, повышение эффективности его функционирования;
- 4) финансовые технологии** – технологии в банковской сфере, страховой деятельности и все то, что связано с финансами;
- 5) маркетинговые технологии** – наиболее быстрое и эффективное продвижение товара;
- 6) сервисные технологии** – технологии в сфере услуг;
- 7) информационные технологии** – они позволяют проводить операции с информацией (поиск, сбор, передача и т. д.) и сегодня становятся все важнее.

Для эффективного развития международного обмена технологиями требуются соответствующие условия: правовые (защита интеллектуальной собственности на территории иностранного государства), финансовые (кредитование, страхование, повышение эффективности схем финансовых расчетов), институциональные (наличие международных организаций, регулирующих международный обмен технологиями), инновационные (усовершенствование уже

существующих технологий и их дальнейшая передача).

Особо остро в некоторых странах сейчас стоит проблема создания эффективной правовой системы защиты международного обмена технологиями, т. е. охраны прав интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность представляет собой нематериальные активы, права на результаты интеллектуального труда.

Права, возникающие по отношению к объектам интеллектуального труда, подразделяются на личные неимущественные и имущественные. Неимущественные права устанавливают только право авторства. А имущественные подразумевают права на их использование: выпуск продукции с помощью новой технологии, операции с материальными объектами, в которых воплощен интеллектуальный труд.

Еще не существует универсальных механизмов правовой защиты в этой области и правообладателю необходимо подтверждать свои права и в зарубежных странах. В то же время страны мира стремятся создать такую систему и заключают между собой ряд договоров, касающихся интеллектуальной собственности. Но это очень долгий процесс, так как он начался еще в XIX в. (Конвенция по охране промышленной собственности, 1883 г.) и не завершился до сих пор.

Тем не менее правовая система защиты уже включает в себя ряд гарантий: патентную защиту в иностранном государстве, охрану авторских и смежных прав, товарных знаков фирм-производителей, лицензионную защиту, защиту от производителей, использующих недобросовестную конкуренцию, охрану коммерческой тайны и т. д.

Патент предоставляет своему обладателю защиту от коммерческого использования его изобретения другими лицами. Но в то же время это не дает правообладателю гарантию успеха в деле. Он не может никого заставить использовать свое изобретение, а для реализации его потенциала, как правило, необходим человек, способный обеспечить внедрение этого продукта интеллектуального труда в производство.

Обладатель интеллектуальной собственности может получить материальную выгоду от использования своего изобретения с помощью лицензии, которая дает право использования этой собственности другому лицу. При этом сохраняется право владения со стороны изобретателя. Лицензирование позволяет регулировать использование результатов интеллектуального труда. Таким образом, одни люди создают интеллектуальную собственность, а другие производят с ее помощью какой-либо продукт. Такая ситуация устраивает и тех и других, так как немногие люди смогли бы и создать что-нибудь необходимое для общества и одновременно эффективно это использовать. Существуют различные виды лицензий, выполняющие разные функции: полная лицензия (фактически это продажа патента, так как лицензиат получает все права на его использование), исключительная лицензия (лицензиат имеет ограниченные права на использование патента, и, как правило, это срок действия и территория), неисключительная лицензия, открытая лицензия (при обращении правообладателя в соответствующие учреждения дается право любому использовать данное изобретение), сублицензия (с согласия лицензиара лицензиат может предоставить

лицензию третьим лицам).

И все же главная проблема в сфере интеллектуальной собственности – обеспечение соблюдения прав правообладателя. Многим странам мира удалось этого добиться, а что касается России, то нам необходимо еще многому научиться у других развитых стран. У нас не создано таких условий. Это, безусловно, наносит вред деловой репутации страны и подрывает к ней доверие не только в экономическом плане, но и в политическом. Поэтому государство должно уделять этой проблеме особое внимание и применять действенные меры по борьбе с нарушителями прав интеллектуальной собственности.

7. Российские ТНК за границей и иностранные ТНК в России

Первые прямые зарубежные инвестиции были сделаны в российскую экономику в 1987 г. К 1996 г. В Российской Федерации в качестве предприятий с иностранным капиталом было зарегистрировано уже свыше 30 тыс. фирм и компаний, из них чуть более 17 тыс. представили информацию в российские статистические органы о начале своей практической деятельности.

В тот период подавляющая часть иностранных партнеров по созданию предприятий с иностранным капиталом была представлена мелким, так называемым рисковым, капиталом. В расчете на одно создаваемое предприятие первоначальный взнос со стороны зарубежного партнера ограничивался в среднем несколькими тысячами долларов.

Однако в дальнейшем, хотя и весьма медленными темпами, в сторону сотрудничества с российскими предприятиями стал разворачиваться и крупный транснациональный капитал.

Крупнейшие ТНК в настоящее время в основном перешли в своей деятельности к глобальным стратегиям и размещают свои предприятия в тех странах, где для этого имеются соответствующие конкурентные преимущества. То, что 80 из 100 крупнейших в мире ТНК присутствуют теперь в той или иной форме в России, является свидетельством фактического включения нашей страны во всемирный процесс глобализации.

Практическая важность этой проблемы представляется бесспорной. Однако ей еще мало уделяется внимания в России на государственном уровне. Обсуждаются в основном различные аспекты привлечения капиталов в страновом разрезе, тогда как на практике главным субъектом этой деятельности выступают именно ТНК. Учитывая масштабы российской экономики, реальный эффект может дать сотрудничество именно с крупнейшими ТНК, являющимися носителями новейших технологий, и в эпоху «капитализма, основанного на знаниях», как раз сотрудничество с этой группой ТНК представляет первостепенный интерес.

Причем действующие на территории России ТНК – наиболее мощные по таким обобщающим показателям, как заграничные активы, продажи, а также число занятых на иностранных предприятиях. Их зарубежные активы оцениваются более чем в 1,3 трлн долл., продажа – 1,25 трлн долл., а число занятых – почти 11,7 млн человек.

Большинство ТНК начали освоение российского рынка с создания

условий для сбыта своей продукции, за счет инвестиций в дистрибьюторские сети, систем послепродажного обслуживания, рекламных кампаний и т. п. Однако некоторые ТНК, пройдя этот путь в ускоренном варианте, начали создавать в сотрудничестве с российскими партнерами совместные предприятия для разработки проектной документации, производства промышленных образцов, в том числе и по товарам серийного выпуска. Появился ряд предприятий со 100 %-ным иностранным контролем. Они в отраслевом аспекте несколько менее диверсифицированы, чем первая сотня в целом, но она охватывает наиболее репрезентативные для этого передового отряда отрасли (кроме нефтепереработки). ТНК представлены в четырнадцати отраслях, наиболее заметны они в электронной и электротехнической промышленности, автомобилестроении, нефтедобыче, химии, пищевой и пищевкусовой промышленности, фармацевтике, торговле и прочих услугах и т. д. По прямым инвестициям в российскую экономику американский капитал занимает первое место, и американские ТНК представлены в 11 из этих 14 отраслей. Особенно значительно они представлены в электронной и электротехнической промышленности. Японские ТНК наиболее заметно проявили себя в электронике и электротехнической промышленности, а также в сфере торговых и прочих услуг.

Больше всего ТНК в двух взаимосвязанных отраслях – электронной и электротехнической. Это ТНК со штаб-квартирами в восьми странах базирования – всемирно известные IBM, General Electric, ИТТ, AT amp;T, Hewlett-Packard, Digital Equipment, GTE, Motorola (США), Sony, NEC, Sharp Corp (Япония), Alcatel, Alstom, Thomson (Франция), ABB-Asea Brown Boveri Ltd (Швейцария – Швеция), Elec-trolux (Швеция), Philips Electronics (Нидерланды), Siemens (Германия), Cable and Wireless (Великобритания).

Первым направлением, которое вызвало интерес со стороны этих ТНК в России, оказалось налаживание сбыта, а затем сборки так называемого отверточного производства электронной вычислительной техники. Но за относительно короткий период времени активность ТНК на этом перспективном российском рынке заметно ослабла в результате конкуренции южнокорейских и российских поставщиков. К середине 1997 г. доля зарубежных сборщиков компьютеров на российском рынке сократилась с 34 % до 25 %.

В пользу российских сборщиков во многом подействовал такой фактор, как наметившийся подъем рынка российских программных продуктов, ориентированных в основном на частных пользователей. С 1996 г. наметился новый этап конкурентной борьбы, когда ТНК развернули широкое планомерное наступление на потребительский рынок России. Они начали заниматься сервисом, а также развивать сотрудничество с фирмами розничной торговли, стали ускоряться поставки новейших моделей техники.

В условиях обострения конкуренции 19 ТНК пошли на раздел рынка на сферы влияния.

Ряд крупнейших ТНК охотно идет на развитие сотрудничества с

российскими компаниями по программному обеспечению. Обширный российский рынок телекоммуникаций пока мало привлекателен для крупнейших компаний этого вида бизнеса. Так, наиболее известная в России сотовая сеть «Би-Лайн» создавалась при участии малоизвестной семейной американской фирмы «F. G. I. Wireless». Специалисты предсказывают, что инвестиционный бизнес на российском рынке связи претерпит в обозримом будущем большие изменения: обновится как список участников, так и виды деятельности, в которые будут вкладываться иностранные капиталы. Этот сегмент российского рынка признается иностранными инвесторами как достаточно выгодный.

На мировом рынке энергетического оборудования российский сектор считается весомым конъюнктурообразующим фактором. Эта область является одной из немногих, где иностранные ТНК действительно стремятся к сотрудничеству с российскими предприятиями. В этом отношении показателен пример деятельности шведско-швейцарского концерна ABB, создавшего в России холдинговую структуру в соответствии с разработанной «специально под Россию» стратегией. Ее суть – максимальный упор на развитие местного производства.

В целом 21 ТНК из действующих в России 80 наибольших заявили о своих намерениях осуществить инвестиции на общую сумму 52–54 млрд долл. в шести отраслях российской промышленности: автомобильной, нефтегазодобыче, химии, пищевой и табачной промышленности, а также в системе общественного питания. Несмотря на постоянное снижение удельного веса прямых инвестиций в общем объеме иностранных капиталовложений в экономику России, эта форма привлечения капитала остается наиболее важной для экономики страны.

По официальным данным Центрального банка России за период с 1991 г. по начало 1998 г. общий объем разрешенных инвестиций в зарубежные страны составил более 11 млрд долл. Однако надо учитывать, что значительная часть российских экспортеров капитала не обращается за получением разрешения (лицензии) в Центральный банк или Минэкономразвития. Официальная статистика вывоза капитала значительно отличается от фактического положения дел в этой сфере прежде всего потому, что большая часть капитала вывозится из России нелегальным путем.

В целом в России крупнейшими экспортерами капитала выступают ТНК нефтегазового комплекса, и среди них первое место, безусловно, занимает «Газпром». По данным Центробанка, с 1991 г. по 1998 г. «Газпром» получил разрешение на инвестирование капитала за границей в виде портфельных и прямых инвестиций на сумму 2,7 млрд долл.

Но официальные данные не дают всей информации. По оценкам некоторых российских экономистов накопленный объем российских инвестиций за границей к началу 1999 г. составлял 200–300 млрд долл. По этому показателю Россия входила в первую десятку крупнейших стран – экспортеров капитала.

Лекция № 5. Международная кооперация производства

1. ТНК, роль и сферы деятельности ТНК в современной мировой экономике

Международные корпорации – это крупные объединения компаний и фирм, которые ведут свою деятельность не только внутри страны, но и за ее пределами. Первые из них появились еще во второй половине XIX в. и были связаны с деятельностью в сфере добычи и сбыта минерального сырья. Во второй половине XX в. сфера их деятельности расширяется, к тому же они функционируют уже в мировых масштабах.

Их возникновение связано с развитием разделения труда и кооперацией. Специализация предприятия способствует увеличению масштабов производства, и это характерно для любого хозяйствующего субъекта.

После того как предприятие в рамках своей страны увеличило производство, оно расширяется и за ее пределы. На этом этапе появляются международные производственные формирования. Предприятия стремятся получить как можно больше дохода и выходят на мировой рынок.

Международные корпорации, как правило, делят на три группы: транснациональные корпорации (ТНК), многонациональные корпорации (МНК) и международные корпоративные союзы.

Многонациональные корпорации – это производственные объединения международных фирм, причем эти фирмы принадлежат собственникам из разных стран. Национальные компании объединяются на основе технологий, научных разработок. Примерами таких корпораций могут служить «Юнивелер», «Фиат-Ситроен» и др.

Международные корпоративные союзы чаще всего являются консорциумами по организационной форме. Это объединения концернов для решения определенных экономических задач.

Транснациональные корпорации – это компании, контроль над которыми осуществляется, как правило, акционерами одной страны. Но свою деятельность они осуществляют и в других странах посредством создания филиалов и своих дочерних компаний, которые имеют свои службы сбыта, производства продукции и т. д. Яркими примерами ТНК являются такие американские фирмы, как «Форд», «Дженерал моторе», швейцарский «Нестле» и др.

Для того чтобы международная компания считалась ТНК, необходимо, чтобы доли занятых на зарубежных предприятиях, зарубежных активов и зарубежных продаж не превышали 25–30 %.

ТНК состоит из материнской корпорации и дочерних филиалов. Материнская компания формирует стратегию развития, осуществляет контроль над финансами и технологиями, участвует в управлении дочерними компаниями посредством участия в их капитале. Также она принимает решение о покупке, учреждении или ликвидации своих подразделений.

ТНК функционируют не во всех отраслях. Большинство транснациональных корпораций приходится на нефтяную, химическую промышленность, автомобилестроение и электронику. Это объясняется тем, что в этих направлениях проще, выгоднее создавать

международные производственные объединения.

У ТНК имеется ряд преимуществ по сравнению с другими участниками международных экономических отношений. Прежде всего это большая территория, на которой они осуществляют свою деятельность. Имея свои филиалы в зарубежных странах, они ведут торговлю своими товарами, не платя при этом таможенные пошлины. Благодаря этому они используют ресурсы и других стран. Это не только природные ресурсы, но и человеческий и научно-технический потенциал. К тому же они могут извлекать выгоду из социально-экономического уровня развития страны: ведь если в данной стране уровень заработной платы находится на низком уровне, то не обязательно платить работникам столько же, сколько платят, к примеру, в стране, где расположена материнская корпорация; а если цены на сырье низкие, то издержки на производство снижаются. В любом случае при принятии каких-либо решений, касающихся деятельности ТНК, учитывается специфика страны, в которой расположен филиал.

Кроме того, транснациональные корпорации пользуются возможностями избегать уплаты таможенных пошлин при ввозе в страну товаров, которые были произведены дочерними компаниями за рубежом.

В рамках международных корпораций при обмене товарами используются так называемые внутрифирменные трансфертные цены. Их уровень значительно ниже, чем при обычной торговле, и по некоторым данным разница между ними – в 3–4 раза. За счет этого инструмента появляется возможность финансирования некоторых подразделений ТНК, используя другие, и в то же время существенно снижается сумма, с которой надо платить налог. В настоящее время значительная часть средств проходит именно по таким каналам международного внутрифирменного оборота.

Таким образом, транснациональные корпорации широко используют преимущества международной кооперации и разделения труда. Они действуют далеко за пределами своей «родной» страны и, формируя межнациональные комплексы, оказывают значительное влияние не только на экономику отдельных стран, но и на состояние мировой торговли в целом.

2. Операции ТНК

За последнее десятилетие XX в. число ТНК и их филиалов увеличилось в несколько раз. Уже в конце 1980-х гг. они стали основными поставщиками товаров и услуг на мировой рынок. Развитию мировой торговли способствует рост мирового производства товаров. Сфера услуг требует непосредственной близости продавца и покупателя, здесь производство заменяет торговлю.

ТНК являются основным субъектом вывоза капитала в форме прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ). В сущности, фирма принимает статус транснациональной благодаря вывозу капитала. Объем вывоза общемировых накопленных инвестиций с 1980 г. по 2000 г. увеличился в 14 раз (с 500 млрд долл. до 7 трлн долл.). В настоящее время в развитых странах большая часть накопленных ПЗИ находится в сфере услуг, а в развивающихся странах – в обрабатывающей

промышленности.

ТНК – это главный источник основы современных конкурентных преимуществ – технологии. Около 90 % всех расходов на НИОКР приходится на развитые страны, из них 90 % на 7 развитых стран, причем только на США – 40 %. Инновационная активность ТНК проявляется и в переводе платежей за патенты и лицензии и роялти.

В настоящее время насчитывается более 60 тыс. ТНК. Сотня крупнейших из них играет огромную роль в мировой экономике. Список крупнейшей сотни ТНК по составу практически не меняется. Почти 90 % в ней составляют страны ЕС, США, Япония. Две трети этой сотни приходится на пищевую, автомобильную промышленность, электронику и электронное оборудование, химию, нефть, фармацевтику.

В 1990 г. появилось понятие «индекс транснациональности». Он исчисляется по доле зарубежных активов, продаж и занятости. С 1991 по 2000 г. он увеличился с 51 % до 56 % главным образом за счет занятости и продаж. Активы быстрее возрастали в странах базирования, а не за границей. Более высоким индексом транснациональности обладают компании развитых стран с маленькой территорией и компании Канады. Они обладают менее емким внутренним рынком. В 2000 г. у некоторых таких компаний индекс транснациональности доходил до 98 %. Но из десяти ТНК, обладающих самым высоким индексом транснациональности, четыре были английскими. Наиболее «транснациональными» отраслями в развитых странах являются пищевая и фармацевтическая а в развивающихся – транспорт, деревообработка и целлюлоза.

В списке ТНК стран Центральной и Восточной Европы российские компании занимают ведущее положение. Все они занимаются нефтяным бизнесом или транспортом, т. е. заняты в капиталоемких отраслях.

3. Влияние ТНК на мировую экономику и формирование современных МЭО

Появление и дальнейшее развитие транснациональных корпораций сильно повлияло на мировую экономику отдельных государств и развитие международных экономических отношений.

Во многих странах они сотрудничают даже с правительствами и представителями бизнеса. Зачастую это происходит по причине низкого уровня социально-экономического развития региона или из-за тяжелого экономического кризиса. ТНК могут помогать в развитии добывающих отраслей, а иногда создаются филиалы или дочерние компании в сфере обрабатывающей промышленности. Пользуясь тяжелым положением страны, на ее территорию переносят наиболее сложные производства, а также экологически опасные производства, которые могут нанести вред окружающей среде.

Существует несколько видов филиалов и дочерних компаний.

1. ТНК и дочерние компании, занимающиеся сырьевыми ресурсами. Они добывают и перерабатывают их, а дальнейшие звенья технологической цепочки занимаются более глубокой переработкой и дальнейшей транспортировкой, а также и реализацией продукции. Многие государства принимают меры по усилению контроля за своими

ресурсами, но транснациональные корпорации по-прежнему контролируют значительную долю в производстве и сбыте топливно-сырьевых ресурсов.

2. Филиалы и дочерние компании, специализирующиеся на развитии импортозамещающих производств.

3. Филиалы, ориентирующиеся на производство продукции, которая в дальнейшем идет на экспорт. Это связано с тем, что международным компаниям выгоднее производить товары в странах с дешевыми сырьем и рабочей силой, а уже потом экспортировать их как в страны своего базирования, так и в другие зарубежные страны.

Все больше участвуя в народном хозяйстве развивающихся стран, транснациональные корпорации занимают лидирующее положение в некоторых очень важных отраслях. Кроме того, ТНК привлекают к сфере своей деятельности и местные компании, в основном малые и средние. Они становятся зависимыми от крупной компании. Но все же это может хорошо отразиться на экономике развивающейся страны. ТНК способствуют развитию тех отраслей экономики, которые связаны с их деятельностью, могут изменить структуру народного хозяйства и расширить участие этого государства в международных экономических отношениях.

Но транснациональные корпорации оказывают влияние и на развитые страны. В том случае, когда иностранная компания начинает оказывать значительное влияние на экономику страны, она, естественно, начинает вмешиваться в макроэкономические процессы, что порождает противоречия между интересами ТНК и интересами данного государства.

Транснациональные корпорации влияют на мировую экономику в целом. Они занимают господствующее положение в ряде отраслей как в отдельных странах, регионах, так и в мировой экономике в целом. И это не только в производстве, но и в торговле. ТНК инвестируют средства в экономику различных стран: они развивают на их территории свои предприятия и способствуют развитию других отраслей.

Международные корпорации много критиковали: за то, что они эксплуатируют экономику развивающихся стран, навязывают им не выгодную для них политику, переносят туда самые вредные производства, за то, что они наносят вред и своей стране, перенося производство в другие страны мира и тем самым лишая жителей своей страны рабочих мест.

Но деятельность транснациональных корпораций нельзя оценивать только с худшей стороны. ТНК способствуют международному разделению труда, производству и развитию науки и техники. Несмотря на то что заработная плата в филиалах компании ниже, чем в стране базирования, она все равно зачастую довольно высока для развивающихся стран, и, кроме того, такие крупные компании предоставляют своим сотрудникам определенные социальные гарантии. Порой слабо развитые страны сами открывают свои рынки для крупных международных компаний, осознавая их преимущества.

Деятельность транснациональных корпораций связана с интересами их государств. Каждая страна стремится сделать жизнь своих граждан

как можно лучше и при этом сохранить национальные особенности. Страны взаимодействуют в ходе достижения целей государственного развития, и таким образом осуществляются международные отношения. Естественно, у них возникают разногласия по поводу топливных, сырьевых и трудовых ресурсов, а также происходит борьба за новые рынки сбыта.

Интересы транснациональных корпораций и стран, на территории которых они базируются, как правило, совпадают. Транснациональные корпорации позволяют своему государству получать доступ к ресурсам других стран. К тому же продукция, произведенная за рубежом, не будет облагаться пошлинами со стороны государства, где эта продукция была произведена.

ТНК обеспечивают влияние своего государства на экономику других стран. Раньше контроль осуществлялся над колониальными странами или над свободными с помощью оказания давления на их правительства. Теперь же даже при условии политической независимости некоторые государства с помощью своих крупных межнациональных корпораций могут сохранять экономическое господство. Выгода таких государств очевидна, и поэтому они оказывают наиболее влиятельным корпорациям свою политическую поддержку.

Как видно из всего вышесказанного, экономическое и политическое значение транснациональных корпораций очень велико. Они помогают развивать взаимопонимание, доверительные отношения со странами-партнерами, усиливать экономическое влияние на мировое хозяйство. Таким образом, государство должно в определенной мере помогать развитию своих ТНК, что актуально в данный момент и для России, которая стремится усилить свое влияние в мировом масштабе.

4. ТНК и государство в 1990-е гг

ТНК к концу 1990-х гг. заняли место одного из двух важнейших субъектов МЭО. Изменились и взаимоотношения между ними. В прошлом, на рубеже веков и в 1970-е гг., наблюдались даже всплески противостояния между международными монополиями и правительствами, приводившие к таким крайним мерам, как национализация или экспроприация иностранных активов. Но по большей части расхождение интересов выражалось в том, какие виды экономической деятельности и какого поведения государство ожидает от ТНК (и их филиалов) и как будут распределяться доходы от этой деятельности. Такие вопросы, как охрана технологических секретов, обеспечение монопольной власти на рынке, воздействие на окружающую среду, уход от налогов за счет трансфертных цен, были предметом бурных дебатов в 1970-е гг., что нашло отражение и в документах международных экономических организаций, в том числе в системе ООН.

Однако политические и экономические изменения в мировой экономике в соединении с информационной революцией создали новые условия отношений между государством и ТНК. Начиная с середины 1980-х гг. общий тон дискуссий по этим вопросам сменился с конфронтационного на партнерский.

Сферы конфликтов остаются, но дебаты по вопросам

взаимозависимости теперь происходят в общем контексте глобализации экономической деятельности и меньше сосредоточены на стратегиях и поведении ТНК как таковых. Есть ряд причин такого изменения, но главной является смена приоритетов национальных правительств и осознание ими в 1990-е гг. того, что для достижения своих социальных и экономических целей они должны создавать для ТНК по крайней мере такие же благоприятные условия для доступа к своим рынкам и производству, как и их основные конкуренты.

К концу 1990-х гг. стало все более распространенным мнение о том, что государство и ТНК должны рассматриваться в первую очередь как партнеры в выполнении задачи экономического развития и повышения национальной конкурентоспособности и что цели обеих сторон начинают все больше совпадать. Государства должны уделять больше внимания реструктуризации деятельности ТНК по созданию добавленной стоимости в своей стране, а не только пытаться увеличить свою долю прибыли от этой деятельности. Одним из признаков такого изменения отношений явилась повсеместная либерализация режимов в отношении прямых иностранных инвестиций.

Тем не менее отношение различных групп государств к этому вопросу долгое время оставалось неодинаковым. С одной стороны – Япония, Сингапур, Южная Корея, использующие интегрированный и комплексный подход к повышению долгосрочной конкурентоспособности национальных экономик с учетом предполагаемых ответных мер правительств-конкурентов и реакции своих и зарубежных ТНК. Напротив, правительства большинства развитых стран Запада на протяжении 1980-х гг. принимали лишь отдельные, зачастую нескоординированные меры и только к концу 1990-х гг. пришли к осознанию важной роли движения капиталов в развитии их экономик и стали обращать большее внимание на возможную реакцию других государств на их собственную политику.

Пока еще сложно судить о том, насколько прочны современные партнерские связи между государством и ТНК и не являются ли они лишь особенностью текущей фазы развития мировой экономики. Зоны расхождения интересов – механизм трансфертных цен, защита окружающей среды, распределение экспортных рынков, управление трудовыми ресурсами, ограничительная деловая практика, а также «чувствительные» в идеологическом и культурном плане области. Некоторые ведущие ученые предупреждают, что во времена кризисов, когда по тем или иным причинам либо государства, либо ТНК не выдерживают навязанных глобализацией темпов перестройки, могут наступать полосы конфронтации. В этой связи большие надежды возлагаются на международные и региональные институты, деятельность которых способствовала бы управляемому и предсказуемому развитию международных экономических отношений.

5. Специфика и основные формы международного технологического обмена

Международное сообщество за последнее время стало всеобщим, так как стираются границы для информационных технологий, изменяющих

качество жизни, усиливаются межнациональные связи.

Сегодня новые технологии чрезвычайно важны для производства различной продукции. Следовательно, их значение очень велико, так как от них зависит конкурентоспособность компаний и уровень социально-экономического развития страны в целом.

Технология – это умение человека сделать что-либо каким-то определенным образом. Это практические умения и навыки человека, выступающие объектом международного обмена и используемые для достижения конкретных практических целей. Технологией не являются навыки работника, проработавшего пусть даже в разных сферах, а вот те действия, которые он совершал во время работы, – являются. Таким образом, технология направлена на решение какой-либо экономической задачи.

Не все технологии подлежат международному обмену. Международный обмен технологиями представляет собой обмен информацией, касающейся способов преодоления затруднений экономического, производственного, управленческого или финансового характера, которые возникают между хозяйственными субъектами стран в процессе воспроизводства.

Носителями технологий являются лицензии, патенты, техническая документация, специализированная литература, продукция, с помощью которых она произведена, а также люди, обладающие навыками решения определенных экономических задач.

Международный обмен технологиями может осуществляться безвозмездно или за определенную плату. Большинство из них – бесплатно. Происходит это по ряду причин: зачастую распространение происходит по некоммерческим каналам (на выставках, конференциях) или нелегально, а иногда объекты интеллектуального труда не подлежат оформлению прав собственности. Таким образом технологии распространяются далеко за пределы своей страны. Это и есть международный обмен технологиями.

Следует отметить, что еще недостаточно сформирована законодательная база в отношении охраны интеллектуальной собственности. Касается это в основном развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Другая проблема – проблема соблюдения технологий. Она заключается в том, что зачастую наблюдается нарушение технологических требований в процессе производства, что может привести к загрязнению окружающей среды, обострению сырьевой проблемы и др.

Современный этап технологического развития характеризуется тем, что технология выделяется в самостоятельную область в экономическом и правовом смыслах.

Выделяют следующие основные **формы международного обмена технологиями**:

1) исследовательская кооперация в сфере науки и технологий. Все больше исследований проводится совместно учеными нескольких стран. На это влияют технологическая оснащенность, масштабы страны, отраслевая специализация, географическое положение и т. д.;

- 2) распространение технологической информации в форме патентов, лицензий и контрактов. В этом случае информация передается, как правило, безвозмездно;
- 3) технологическое содействие какой-либо стране;
- 4) оказание таких услуг зарубежным клиентам, как инжиниринг, консалтинг, т. е. услуг в профессиональной или информационной сфере;
- 5) вывоз за границу человеческого капитала. Речь идет о высококвалифицированных кадрах. Эта проблема характерна для стран, где ученым и хорошим специалистам не могут быть созданы условия для проведения исследований или для раскрытия своего потенциала. В настоящее время это относится и к России;
- 6) обучение и стажировка специалистов за рубежом. Это позволяет специалистам познакомиться с различными технологиями или эффективнее использовать уже имеющиеся;
- 7) международная торговля высокотехнологичными товарами;
- 8) информационное обеспечение (зарубежное вещание национальных компаний, выход СМИ, реклама и т. д.);
- 9) формирование систематизированных баз данных, библиотек и архивов зарубежной информации.

6. Международный обмен технологией и права интеллектуальной собственности

Международный обмен технологиями приобретает все большее значение и выражается в различных формах.

Существуют основные виды технологий, которые участвуют в международном обмене:

- 1) сельскохозяйственные технологии** – технологии по увеличению урожайности, разработка удобрений, повышение продуктивности в животноводстве;
- 2) промышленные технологии** – технологии в сфере производства промышленных изделий и в смежных отраслях;
- 3) технологии управления** – усовершенствование схем управления и контроля за предприятием, повышение эффективности его функционирования;
- 4) финансовые технологии** – технологии в банковской сфере, страховой деятельности и все то, что связано с финансами;
- 5) маркетинговые технологии** – наиболее быстрое и эффективное продвижение товара;
- 6) сервисные технологии** – технологии в сфере услуг;
- 7) информационные технологии** – они позволяют проводить операции с информацией (поиск, сбор, передача и т. д.) и сегодня становятся все важнее.

Для эффективного развития международного обмена технологиями требуются соответствующие условия: правовые (защита интеллектуальной собственности на территории иностранного государства), финансовые (кредитование, страхование, повышение эффективности схем финансовых расчетов), институциональные (наличие международных организаций, регулирующих международный обмен технологиями), инновационные (усовершенствование уже

существующих технологий и их дальнейшая передача).

Особо остро в некоторых странах сейчас стоит проблема создания эффективной правовой системы защиты международного обмена технологиями, т. е. охраны прав интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность представляет собой нематериальные активы, права на результаты интеллектуального труда.

Права, возникающие по отношению к объектам интеллектуального труда, подразделяются на личные неимущественные и имущественные. Неимущественные права устанавливают только право авторства. А имущественные подразумевают права на их использование: выпуск продукции с помощью новой технологии, операции с материальными объектами, в которых воплощен интеллектуальный труд.

Еще не существует универсальных механизмов правовой защиты в этой области и правообладателю необходимо подтверждать свои права и в зарубежных странах. В то же время страны мира стремятся создать такую систему и заключают между собой ряд договоров, касающихся интеллектуальной собственности. Но это очень долгий процесс, так как он начался еще в XIX в. (Конвенция по охране промышленной собственности, 1883 г.) и не завершился до сих пор.

Тем не менее правовая система защиты уже включает в себя ряд гарантий: патентную защиту в иностранном государстве, охрану авторских и смежных прав, товарных знаков фирм-производителей, лицензионную защиту, защиту от производителей, использующих недобросовестную конкуренцию, охрану коммерческой тайны и т. д.

Патент предоставляет своему обладателю защиту от коммерческого использования его изобретения другими лицами. Но в то же время это не дает правообладателю гарантию успеха в деле. Он не может никого заставить использовать свое изобретение, а для реализации его потенциала, как правило, необходим человек, способный обеспечить внедрение этого продукта интеллектуального труда в производство.

Обладатель интеллектуальной собственности может получить материальную выгоду от использования своего изобретения с помощью лицензии, которая дает право использования этой собственности другому лицу. При этом сохраняется право владения со стороны изобретателя. Лицензирование позволяет регулировать использование результатов интеллектуального труда. Таким образом, одни люди создают интеллектуальную собственность, а другие производят с ее помощью какой-либо продукт. Такая ситуация устраивает и тех и других, так как немногие люди смогли бы и создать что-нибудь необходимое для общества и одновременно эффективно это использовать. Существуют различные виды лицензий, выполняющие разные функции: полная лицензия (фактически это продажа патента, так как лицензиат получает все права на его использование), исключительная лицензия (лицензиат имеет ограниченные права на использование патента, и, как правило, это срок действия и территория), неисключительная лицензия, открытая лицензия (при обращении правообладателя в соответствующие учреждения дается право любому использовать данное изобретение), сублицензия (с согласия лицензиара лицензиат может предоставить

лицензию третьим лицам).

И все же главная проблема в сфере интеллектуальной собственности – обеспечение соблюдения прав правообладателя. Многим странам мира удалось этого добиться, а что касается России, то нам необходимо еще многому научиться у других развитых стран. У нас не создано таких условий. Это, безусловно, наносит вред деловой репутации страны и подрывает к ней доверие не только в экономическом плане, но и в политическом. Поэтому государство должно уделять этой проблеме особое внимание и применять действенные меры по борьбе с нарушителями прав интеллектуальной собственности.

7. Российские ТНК за границей и иностранные ТНК в России

Первые прямые зарубежные инвестиции были сделаны в российскую экономику в 1987 г. К 1996 г. В Российской Федерации в качестве предприятий с иностранным капиталом было зарегистрировано уже свыше 30 тыс. фирм и компаний, из них чуть более 17 тыс. представили информацию в российские статистические органы о начале своей практической деятельности.

В тот период подавляющая часть иностранных партнеров по созданию предприятий с иностранным капиталом была представлена мелким, так называемым рисковым, капиталом. В расчете на одно создаваемое предприятие первоначальный взнос со стороны зарубежного партнера ограничивался в среднем несколькими тысячами долларов.

Однако в дальнейшем, хотя и весьма медленными темпами, в сторону сотрудничества с российскими предприятиями стал разворачиваться и крупный транснациональный капитал.

Крупнейшие ТНК в настоящее время в основном перешли в своей деятельности к глобальным стратегиям и размещают свои предприятия в тех странах, где для этого имеются соответствующие конкурентные преимущества. То, что 80 из 100 крупнейших в мире ТНК присутствуют теперь в той или иной форме в России, является свидетельством фактического включения нашей страны во всемирный процесс глобализации.

Практическая важность этой проблемы представляется бесспорной. Однако ей еще мало уделяется внимания в России на государственном уровне. Обсуждаются в основном различные аспекты привлечения капиталов в страновом разрезе, тогда как на практике главным субъектом этой деятельности выступают именно ТНК. Учитывая масштабы российской экономики, реальный эффект может дать сотрудничество именно с крупнейшими ТНК, являющимися носителями новейших технологий, и в эпоху «капитализма, основанного на знаниях», как раз сотрудничество с этой группой ТНК представляет первостепенный интерес.

Причем действующие на территории России ТНК – наиболее мощные по таким обобщающим показателям, как заграничные активы, продажи, а также число занятых на иностранных предприятиях. Их зарубежные активы оцениваются более чем в 1,3 трлн долл., продажа – 1,25 трлн долл., а число занятых – почти 11,7 млн человек.

Большинство ТНК начали освоение российского рынка с создания

условий для сбыта своей продукции, за счет инвестиций в дистрибьюторские сети, систем послепродажного обслуживания, рекламных кампаний и т. п. Однако некоторые ТНК, пройдя этот путь в ускоренном варианте, начали создавать в сотрудничестве с российскими партнерами совместные предприятия для разработки проектной документации, производства промышленных образцов, в том числе и по товарам серийного выпуска. Появился ряд предприятий со 100 %-ным иностранным контролем. Они в отраслевом аспекте несколько менее диверсифицированы, чем первая сотня в целом, но она охватывает наиболее репрезентативные для этого передового отряда отрасли (кроме нефтепереработки). ТНК представлены в четырнадцати отраслях, наиболее заметны они в электронной и электротехнической промышленности, автомобилестроении, нефтедобыче, химии, пищевой и пищевкусовой промышленности, фармацевтике, торговле и прочих услугах и т. д. По прямым инвестициям в российскую экономику американский капитал занимает первое место, и американские ТНК представлены в 11 из этих 14 отраслей. Особенно значительно они представлены в электронной и электротехнической промышленности. Японские ТНК наиболее заметно проявили себя в электронике и электротехнической промышленности, а также в сфере торговых и прочих услуг.

Больше всего ТНК в двух взаимосвязанных отраслях – электронной и электротехнической. Это ТНК со штаб-квартирами в восьми странах базирования – всемирно известные IBM, General Electric, ИТТ, AT amp;T, Hewlett-Packard, Digital Equipment, GTE, Motorola (США), Sony, NEC, Sharp Corp (Япония), Alcatel, Alstom, Thomson (Франция), ABB-Asea Brown Boveri Ltd (Швейцария – Швеция), Elec-trolux (Швеция), Philips Electronics (Нидерланды), Siemens (Германия), Cable and Wireless (Великобритания).

Первым направлением, которое вызвало интерес со стороны этих ТНК в России, оказалось налаживание сбыта, а затем сборки так называемого отверточного производства электронной вычислительной техники. Но за относительно короткий период времени активность ТНК на этом перспективном российском рынке заметно ослабла в результате конкуренции южнокорейских и российских поставщиков. К середине 1997 г. доля зарубежных сборщиков компьютеров на российском рынке сократилась с 34 % до 25 %.

В пользу российских сборщиков во многом подействовал такой фактор, как наметившийся подъем рынка российских программных продуктов, ориентированных в основном на частных пользователей. С 1996 г. наметился новый этап конкурентной борьбы, когда ТНК развернули широкое планомерное наступление на потребительский рынок России. Они начали заниматься сервисом, а также развивать сотрудничество с фирмами розничной торговли, стали ускоряться поставки новейших моделей техники.

В условиях обострения конкуренции 19 ТНК пошли на раздел рынка на сферы влияния.

Ряд крупнейших ТНК охотно идет на развитие сотрудничества с

российскими компаниями по программному обеспечению. Обширный российский рынок телекоммуникаций пока мало привлекателен для крупнейших компаний этого вида бизнеса. Так, наиболее известная в России сотовая сеть «Би-Лайн» создавалась при участии малоизвестной семейной американской фирмы «F. G. I. Wireless». Специалисты предсказывают, что инвестиционный бизнес на российском рынке связи претерпит в обозримом будущем большие изменения: обновится как список участников, так и виды деятельности, в которые будут вкладываться иностранные капиталы. Этот сегмент российского рынка признается иностранными инвесторами как достаточно выгодный.

На мировом рынке энергетического оборудования российский сектор считается весомым конъюнктурообразующим фактором. Эта область является одной из немногих, где иностранные ТНК действительно стремятся к сотрудничеству с российскими предприятиями. В этом отношении показателен пример деятельности шведско-швейцарского концерна ABB, создавшего в России холдинговую структуру в соответствии с разработанной «специально под Россию» стратегией. Ее суть – максимальный упор на развитие местного производства.

В целом 21 ТНК из действующих в России 80 наибольших заявили о своих намерениях осуществить инвестиции на общую сумму 52–54 млрд долл. в шести отраслях российской промышленности: автомобильной, нефтегазодобыче, химии, пищевой и табачной промышленности, а также в системе общественного питания. Несмотря на постоянное снижение удельного веса прямых инвестиций в общем объеме иностранных капиталовложений в экономику России, эта форма привлечения капитала остается наиболее важной для экономики страны.

По официальным данным Центрального банка России за период с 1991 г. по начало 1998 г. общий объем разрешенных инвестиций в зарубежные страны составил более 11 млрд долл. Однако надо учитывать, что значительная часть российских экспортеров капитала не обращается за получением разрешения (лицензии) в Центральный банк или Минэкономразвития. Официальная статистика вывоза капитала значительно отличается от фактического положения дел в этой сфере прежде всего потому, что большая часть капитала вывозится из России нелегальным путем.

В целом в России крупнейшими экспортерами капитала выступают ТНК нефтегазового комплекса, и среди них первое место, безусловно, занимает «Газпром». По данным Центробанка, с 1991 г. по 1998 г. «Газпром» получил разрешение на инвестирование капитала за границей в виде портфельных и прямых инвестиций на сумму 2,7 млрд долл.

Но официальные данные не дают всей информации. По оценкам некоторых российских экономистов накопленный объем российских инвестиций за границей к началу 1999 г. составлял 200–300 млрд долл. По этому показателю Россия входила в первую десятку крупнейших стран – экспортеров капитала.

екция № 7. Международная региональная экономическая интеграция

1. Объективные основы и сущность региональной экономической интеграции

На современном этапе развития все больше возрастает зависимость экономик различных стран друг от друга, национальные хозяйства становятся более открытыми для внешнего мира, и, следовательно, усиливаются интеграционные тенденции. Постепенно формируются региональные хозяйственные комплексы, включающие страны, схожие по уровню развития или расположенные вблизи друг друга. Важно, чтобы страны находились приблизительно на одном уровне экономического развития. Тогда в процессе интеграции они будут участвовать на равных правах.

Еще в 1950 – 1960-е гг. учеными предпринимались попытки объяснить необходимость региональной экономической интеграции. В традиционной теории рассматриваются главным образом экономические предпосылки, которые возникают в рамках таможенного союза. В ней анализируется значение товарных потоков между странами-участницами и их влияние на национальные хозяйства. Но у этой теории есть серьезный недостаток, заключающийся в том, что в рамках этой теории объясняются только стандартные ситуации.

Другой подход состоит в том, что решающим фактором создания интеграционного объединения является желание данных стран укрепить свою оборону и обеспечить защиту от внешних врагов. Эта теория выводит на первый план причины неэкономического характера, что тоже не может дать исчерпывающего ответа на вопрос о причинах интеграции.

Сторонники следующей теории утверждают, что причиной региональной интеграции является желание достичь какой-то общей цели, например социальной стабильности, увеличения объемов производства и т. д. Критики этой теории считают, что в этом случае при попытках каждой из стран отстаивать только свои интересы между ними возникли бы серьезные противоречия.

Более поздней является теория, согласно которой страны стремятся объединиться для устранения факторов ограниченности ресурсов, сырья и т. д. Данный фактор ограниченности способствовал развитию инновационных технологий, росту масштабов производства и развитию товарной дифференциации.

Сегодня у исследователей нет единой теории о причинах развития интеграции и преимуществах стран, входящих в эти объединения. И все же причиной образования региональной экономической группировки не может являться какой-либо один фактор.

Для развития региональной экономической интеграции мощным толчком стало окончание противостояния капиталистического и социалистического лагерей. После того как административно-командная система показала свою неэффективность, практически во всех странах стала складываться однотипная по своим чертам экономическая база, основанная на внедрении в экономику рыночных механизмов. Интенсивное развитие науки и техники, которое требует немало сил и средств, также способствовало интеграции. Кроме того, «закрытая

экономика» снижает эффективность хозяйственной деятельности.

Международная экономическая интеграция – это объективный и закономерный процесс сближения и взаимопроникновения хозяйственных систем при условии наличия у них соответствующего потенциала.

В основе экономической интеграции лежат желания самостоятельных хозяйствующих субъектов удовлетворить свои интересы и международное разделение труда. Существуют и другие предпосылки для объединения: экономический подъем в интегрирующихся странах, географическое расположение, политические решения руководителей, совместные действия по решению определенных вопросов и создание своего рода центра интеграции, берущего на себя ответственность по сближению стран-партнеров.

Следует отметить, что реальная межгосударственная интеграция возможна лишь при существовании механизмов рынка. Она начинается с первичных экономических субъектов и сращивания на базисном уровне. И лишь затем к новой ситуации приспосабливаются государственные структуры, системы и органы, вплоть до возникновения наднационального управления. Как показывает практика, только политических решений и даже согласованных документов недостаточно для того, чтобы интеграционная группировка играла какую бы то ни было значительную роль в мировых экономических процессах.

Региональная экономическая интеграция открывает новые возможности для инвестирования средств, разработки совместных проектов, проведения исследований и расширения производственной деятельности.

И все же до вступления страны в интеграционную группировку страна должна тщательно продумать последствия этого шага. После вступления в стране неизбежно начнутся изменения, и важно, чтобы страна была к ним готова. Если же уровень экономического развития страны окажется ниже, чем у стран-партнеров, то она не сможет стать равноправным членом этой группировки, и ее экономика не сможет должным образом сориентироваться на мировое хозяйство. Также потребуются преобразования и в социальной сфере. В процессе интеграции должны быть созданы условия для высоких темпов роста, а этого нельзя добиться преобразованиями в какой-нибудь одной сфере: в этом случае требуется комплексный подход к решению поставленных задач.

Региональная экономическая интеграция охватила практически весь мир. В нее вовлечены не только наиболее развитые, но и среднеразвитые страны, а также часть стран третьего мира. В стороне же оказались страны с «неповоротливой» и медленно развивающейся экономикой, в которых отсутствуют тенденции улучшения существующей ситуации.

2. Эволюция интеграционных процессов. Основные формы региональной интеграции

В своем развитии международная экономическая интеграция проходит ряд этапов. В настоящее время выделяют пять таких последовательных ступеней: зона свободной торговли; таможенный союз; единый рынок;

экономический союз; экономический и валютный союз. Все эти стадии объединяет то, что на каждой из них устраняются определенные экономические барьеры.

Среди существующих на сегодняшний день интеграционных группировок нет ни одной, прошедшей все стадии, лишь одна – Европейский союз – прошла четыре, а остальные несколько групп прошли первый и второй уровни.

Первая ступень – **зона свободной торговли**. Это специальная зона, в рамках которой не существует таможенных пошлин и ограничения международной торговли сведены к минимуму. Но для сельского хозяйства либерализация проводится не в полной мере и только для части сельскохозяйственной продукции. Как правило, стороны, заключающие соглашения, не могут в одностороннем порядке повышать пошлины или вводить новые. При заключении соответствующего соглашения о зоне свободной торговли оговариваются все возможные условия применения специальных защитных мер, случаи, при которых может наступить увеличение таможенных пошлин и др. Подобные соглашения делают поведение стран более предсказуемым и придают большую стабильность. В то же время на этом этапе еще нет необходимости в создании специальных наднациональных органов. Все решения принимаются должностными лицами этих стран и высокопоставленными руководителями. Но при создании зон свободной торговли могут возникнуть и некоторые негативные эффекты, которые могут на какое-то время замедлить сближение стран и нанести вред отечественным производителям. Национальные производители не всегда оказываются готовыми выдержать конкуренцию со стороны иностранцев, производящих более дешевую и качественную продукцию. Для них возникает опасность вытеснения с собственных рынков и даже банкротства.

Следующий уровень региональной интеграции – **таможенный союз**. Это соглашение, предусматривающее отмену таможенных пошлин в торговле между странами, его заключившими. При этом создаются единые тарифы для внешних стран. Это своего рода коллективный протекционизм. Страны проводят согласованную внешнюю политику. Они контролируют товарные потоки. И в странах-участницах происходят некоторые изменения, касающиеся структуры производства и потребления. В целом регулирование внешнеторгового тарифа положительно влияет на развитие внутреннего рынка товаров и услуг. Таможенный союз по ряду показателей – более совершенная структура, чем зона свободной торговли. Возникает потребность в регулирующих институтах ввиду пересмотра подходов к развитию отраслей, их координации и ведения переговоров по созданию союза.

Единый рынок – более высокая ступень интеграции. Для перерастания таможенного союза в единый рынок недостаточно одних лишь экономических факторов: нужны и политические. При согласовании большого количества вопросов не всегда удается достигнуть договоренностей. Для этого требуются новые подходы и, кроме того, усиление наднационального начала. Создаются специальные

наднациональные органы и механизмы (в ЕС – Европарламент, Совет министров, Суд, Еврокомиссия, Европейский совет). Для проведения единой определенной политики принимают документы, выносят решения по некоторым вопросам, разрабатывают директивы и рекомендации. В рамках единого рынка реализуются несколько крупных задач. Разрабатывается политика по отношению к третьим странам, определяется линия развития отраслей и секторов экономики, при этом учитываются и возможные социальные последствия этих решений. Другая немаловажная задача – устранение препятствий свободному движению рабочей силы, капиталов, услуг и т. д.

Переход к качественно новой ступени интеграционной группировки – **экономическому** союзу – возможен после создания единого экономического, правового и информационного пространства. На этой стадии осуществляется координация политики в области налогообложения, промышленности, сельского хозяйства и т. д. Это своего рода переход к экономическому и валютному союзу.

Экономический и валютный союз – последний этап международной региональной экономической интеграции. Он основывается на единой политике стран в валютно-финансовой сфере и введении единой валюты. Об этом этапе можно говорить только на примере Европейского союза, так как это единственная интеграционная группировка, дошедшая в своем развитии до этой ступени. Со временем экономики стран, входящих в ЕС, настолько тесно переплелись, что страны были вынуждены выстраивать общий экономический курс и создать единую денежную систему. Они проводят общую экономическую политику, в том числе задают направление экономического развития, координируют действия в налоговой сфере, следят за динамикой хозяйственной жизни и т. д. Преимущества экономического и валютного союза будут использоваться странами ЕС и через многие годы, позволяя достичь соответствующего влияния на международной арене и единства внутри себя.

3. Основные центры интеграционных процессов в современной международной экономике

Наибольшее развитие интеграционные процессы получили в Западной Европе, где во второй половине XX в. поэтапно создано единое экономическое пространство – **Европейский союз**. Для этого были объективные причины: как экономические, политические, так и религиозные и культурные традиции.

В Западной Европе традиционно присутствуют хозяйственные связи различных стран, которые со временем все более усиливались. Религия и культура также сыграли в этом процессе не последнюю роль: например, идея единства христианского мира объединила Европу еще в средние века. А Первая и Вторая мировые войны показали, что сила этих стран лишь в единстве, а разрозненные и противоречивые действия могут нанести непоправимый вред. И наконец, этому процессу способствовали политическое противостояние социалистическому лагерю и конкуренция с другими капиталистическими странами.

Начало интеграции стран Западной Европы положил Парижский

договор об учреждении Европейского объединения угля и стали, подписанный в 1951 г. А в 1957 г. было учреждено Европейское экономическое сообщество, которое основывалось на таможенном союзе и общей политике в некоторых отраслях. Эта интеграционная группировка прошла долгий путь в своем развитии. Было создано единое экономическое пространство, отменены таможенные барьеры, установлены единые нормы и стандарты. Граждане любой страны, входящей в Европейский союз, могут свободно перемещаться по территории всего Союза. Проводится единая политика по отношению к отраслям, за исключением энергетики, политики, транспорта. И на это существуют объективные причины: зависимость от внешних поставок энергоресурсов, замкнутость транспортного рынка на национальном уровне и выработка только общих подходов по отношению к промышленной политике. На сегодняшний день, несмотря на то что у стран существуют некоторые разногласия по политическим вопросам, уровень интеграции Европейского союза едва ли не самый высокий.

Другой экономический блок – **НАФТА**. Он отличается от ЕС более слабым уровнем экономической интеграции, моноцентричностью при явном лидерстве США, отсутствием органов наднационального управления. Но эта ассоциация открывает возможность создания единого пространства, в котором свободно передвигаются товары, услуги, капиталы, рабочая сила. Возможно, со временем будет создана зона свободной торговли. Сейчас НАФТА предпринимает меры к постепенному устранению тарифных барьеров и снятию ограничений на экспорт и импорт, кроме определенных товаров, перечень которых оговорен заранее. НАФТА – сравнительно молодая группировка, созданная в первой половине 1990-х гг. Ей необходимо и дальше идти по пути развития, создавать эффективные механизмы сотрудничества.

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) была создана в 1967 г. Она включает в себя Индонезию, Малайзию, Таиланд, Филиппины, Сингапур, Бруней и Вьетнам. Большую роль в ее формировании и развитии играют общие для азиатских стран ценности, которые отличаются от европейских. Для этой организации, как и для многих других, характерен высокий уровень взаимодействия на политическом уровне и слабая экономическая интеграция: странам не удалось достичь взаимодополняемости экономик. Сейчас перед Ассоциацией стоит задача по созданию зоны свободной торговли.

В четвертом блоке – **АТЭС** – зона свободной торговли только формируется. Он был сформирован в 1989 г. Другое существенное отличие заключается в присутствии наряду с экономически развитыми странами, такими как Япония, и менее развитых стран, таких как Вьетнам и Папуа – Новая Гвинея. Можно сказать, что АТЭС только начинает свой путь к прочному союзу. Планируется постепенное сокращение таможенных тарифов и развитие сотрудничества в таких отраслях, как транспорт, энергетика и др. Взаимодействие наиболее эффективно в политических вопросах, а что касается экономического аспекта, то здесь связи еще не достаточно сильны. Но эту проблему невозможно решить моментально с помощью какого-нибудь документа –

для прочного союза необходимо время.

Крупнейший интегрированный рынок в Латинской Америке – **МЕРКОСУР** – общий рынок стран Южного конуса, созданный в 1991 г. Договором предусмотрено создание благоприятных условий для развития партнерских отношений: отмена таможенных пошлин, упразднение тарифов, свободное движение капиталов и т. д. Кроме того, координируется политика во многих отраслях. Конечно же среди стран-участниц возникают некоторые разногласия, но они пытаются совместными усилиями искать консенсус, учитывая интересы друг друга. Эксперты отмечают, что сотрудничество стран, входящих в МЕРКОСУР, идет на пользу их экономикам.

Интеграционные процессы не обошли стороной и страны Африки. После освобождения от колониальной зависимости на этом континенте возникло несколько десятков различных международных организаций экономического и финансового профиля. Среди наиболее эффективно функционирующих интеграционных группировок следует отметить **Африканское экономическое сообщество (АфЭС), Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС), Сообщество развития Юга Африки (САДК), Таможенный и экономический союз ЦА (ЮДЕАК)**. Кроме этих группировок, формально существуют еще несколько десятков, но фактически они либо не функционируют, либо их работа малоэффективна. Развитие этих группировок замедленно во многом из-за низкого уровня экономического развития. Но даже сам процесс формирования интеграционных группировок может пойти этим странам на пользу: увеличится сотрудничество между ними, усилится взаимодействие, появится стимул для улучшения работы и модернизации экономических структур.

4. Содружество Независимых Государств: современная модель экономической интеграции и интересы России

Содружество Независимых Государств – интеграционное образование, созданное в 1991 г., куда вошли суверенные государства: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина.

На сегодняшний день перед СНГ стоят немалые проблемы. Связано это прежде всего с незначительностью его экономического влияния. Во многом это последствия перехода от административно-командной к рыночной экономике. По сравнению с другими крупными интеграционными группировками Содружество в экономическом плане гораздо слабее других.

Доля торговли между странами СНГ с 1991 г. по 2000 г. упала с 72 % до 28 %. Интеграционный механизм, несмотря на огромное количество документов, призванных развивать сотрудничество, работает плохо. Возможно, главная причина в том, что интеграция начинается с первичных экономических субъектов. Нельзя создать интеграционную группировку только посредством политических решений. Необходимо убедить фирмы, предприятия в том, что сотрудничество будет взаимовыгодным. Кроме того, для этого нужны развитые внутренние

рыночные отношения, что создаст благоприятные условия для экспорта и импорта товаров и услуг.

Любая региональная интеграционная группировка должна создаваться поэтапно. С этой точки зрения при создании СНГ были допущены существенные ошибки. И именно поэтому странам-участницам не удалось создать единой рублевой зоны, так как для этого не было таких предпосылок, как зоны свободной торговли, таможенный союз, единый рынок. А ведь на примере ЕС, единственного союза, который уже преодолел эти ступени, мы видим, что интеграция должна проводиться постепенно и нельзя воссоздавать только какие-то отдельные элементы и ожидать мгновенного результата.

С другой стороны, у СНГ существует неплохая документальная база: принят Устав, различные акты и другие учредительные документы. Созданы наднациональные органы: Совет глав государств, Совет глав правительств, Совет министерств иностранных дел, Межгосударственный экономический комитет, Экономический суд и др. Также созданы специальные органы для сотрудничества в некоторых отраслях и структуры, призванные развивать интеграционное сотрудничество.

Дальнейшая интеграция стран СНГ должна проводиться в соответствии со спецификой этих стран, а не с помощью автоматического перенесения европейского опыта интеграции. И хотя ЕС на сегодняшний день – самое прочное интеграционное образование, у СНГ есть свои особенности, которые во многом связаны с советским прошлым.

Говоря о целесообразности дальнейших усилий по созданию союза, следует отметить, что интеграция отвечает интересам этих стран. В противном случае большинство участников СНГ может быть просто «поглощено» другими группировками, где их интересы не будут учитываться в той же мере, как в СНГ, и они не смогут играть какую-либо значительную роль. Дальнейшее развитие интеграции выгодно и для России, которой нужны прочные экономические связи и стратегические партнеры. Между странами СНГ существуют давние не только экономические, но и политические и культурные связи, что при определенных условиях может ускорить и упростить интеграцию.

Лекция № 8. Валютно-финансовые инструменты и институты международных экономических отношений (1)

21.12.2011, 14:56

1. Платежный баланс и его виды. Платежный баланс России и ее внешний долг

Платежным балансом называется соотношение между всеми платежами, которые страна сделала другим странам, и суммой всех средств, которые были ею получены в течение того же времени от других стран.

В платежный баланс включаются экспорт и импорт тех товаров, по которым осуществлялись платежи за данный период времени.

Учитываются сделки данного года между резидентами данных стран. Резидентами какой-либо страны являются фирмы, зарегистрированные на территории данного государства. Это же относится и к филиалам. Единственное исключение – международные организации: они не

являются резидентами тех стран, где они расположены.

Платежный баланс отражает именно совокупные сделки между государствами. Обычно он составляется за год.

Что касается истории платежного баланса, то следует отметить, что изначально он формировался в качестве метода статистического и информационного учета с целью выполнения налоговых функций. В настоящее время он выступает источником информации, позволяющим выделить особенности участия страны в международной деятельности.

В основе платежного баланса лежит группировка всех видов сделок, последствия которых связаны с оттоком или притоком валюты в страну.

Можно выделить следующие **виды сделок, приводящие к поступлению в страну иностранной валюты:**

- 1) экспорт товаров;
- 2) экспорт услуг;
- 3) проценты и дивиденды, выплачиваемые владельцам иностранных акций;
- 4) односторонние переводы или трансферты;
- 5) долгосрочные и краткосрочные займы и инвестиции, полученные от иностранцев;
- 6) иностранные резервы, включающие суммы резервов, приобретенных у банка данной страны.

У каждого из этих видов сделок существует противоположная форма, связанная уже с оттоком иностранной валюты из страны.

Объединив все виды сделок в один документ, мы получим платежный баланс. Эти сделки условно можно разделить на три группы: экспортно-импортные сделки; операции, связанные с движением капитала, и счета официальных резервов.

В соответствии с мировой практикой платежный баланс составляется по принципу двойной записи (двойного счета). Суть этого метода в том, что каждая операция записывается дважды, с точки зрения дохода и расхода, например поступление товара и его оплата. Поэтому баланс всегда находится в равновесии.

Существует несколько видов платежных балансов.

1. Торговый баланс. В нем определяется соотношение между объемами поступления товаров в страну и продажи товаров за рубеж. Но такой баланс содержит очень мало информации, хотя и является важнейшей отправной точкой при анализе общей ситуации.

2. Баланс торговли и услуг является более совершенным, так как доля услуг для некоторых стран может быть значительной, например за счет туризма. Этот баланс используется при подсчете национального дохода. Этот показатель, как правило, используется вместе с другими.

3. Баланс по текущим операциям можно получить путем добавления к балансу товаров и услуг односторонних переводов. Баланс по текущим операциям дает более полную характеристику экономического положения страны. Страна может либо больше продавать, чем покупать, либо увеличивать свою задолженность перед другими странами.

4. Базисный баланс – баланс по текущим операциям с

долгосрочными переводами и платежами. Он показывает курс валют, темпы роста и т. д. Это стабильные показатели. В перспективе этот баланс должен быть равен нулю, а иначе произойдет изменение задолженности страны.

5. Баланс автономных счетов подсчитывается путем прибавления к базисному балансу краткосрочной задолженности. Этот баланс важен потому, что показывает не временные явления, а уже результаты развития страны.

6. Баланс ликвидности отличается от предыдущего тем, что в нем могут присутствовать или отсутствовать такие статьи, как ошибки, краткосрочные обязательства, находящиеся у нерезидентов данной страны.

7. Используется **баланс международной инвестиционной задолженности**. Он характеризует увеличение или уменьшение обязательств и средств.

В платежном балансе могут возникнуть диспропорции. Произойти это может по разным причинам: изменение цен, уровня дохода, структурные диспропорции, автономное перемещение значительных масс капитала.

Платежный баланс является объектом государственного регулирования. На это есть ряд причин:

1) для платежного баланса характерна неуравновешенность, которая проявляется в дефиците у одних и в избытке у других стран;

2) платежный баланс не может выравниваться самостоятельно после отмены в 1930-х гг. золотого стандарта, и, следовательно, требуются целенаправленные меры по его регулированию;

3) повышение значения платежного баланса в системе государственного регулирования обусловлено все большей интернационализацией хозяйственных связей. Государство осуществляет регулирование баланса на основе государственной собственности, увеличения доли национального дохода, перераспределяемого через бюджет, с помощью принятия на законодательном уровне определенных мер, а также посредством активного участия страны в международных экономических отношениях.

Мероприятия, проводимые государством в экономической сфере, направлены на формирование платежного баланса и покрытие сложившегося сальдо. Существует много методов, направленных на стимуляцию экспорта, ограничение международных экономических операций и т. д.

Если у страны платежный баланс дефицитный, то это требует принятия определенных мер.

1. Проведение политики, предполагающей сокращение внутреннего спроса (дефляционная политика). Она включает введение бюджетных ограничений на расходы, в основном в социальной сфере. Но эти меры следует применять с осторожностью, так как в условиях экономического спада они могут привести к обострению социальных конфликтов, если не будут параллельно с ними проводиться компенсирующие меры.

2. Понижение курса национальной валюты (девальвация). Оно направлено на увеличение экспорта. Но это зависит от экономических

условий: положительный результат будет только при наличии соответствующего экспортного потенциала. К тому же это не устранил самой причины дефицита платежного баланса, а принесет лишь временное облегчение.

3. Введение валютных ограничений, касающихся в первую очередь иностранной валюты. Таким образом ограничивается вывоз капитала из страны и стимулирование его притока в нее.

4. Проводится активная финансовая и денежно-кредитная политика. Создаются льготные условия для иностранных фирм с целью привлечения капитала в страну.

Также применяются специальные государственные меры воздействия, ориентированные на длительную перспективу.

Государственное регулирование направлено на увеличение экспорта и сокращение импорта капиталов, если платежный баланс активен.

При дефиците платежного баланса экономически развитые страны привлекают средства на мировом рынке в форме кредитов банковских консорциумов и облигаций. В покрытии дефицита участвуют коммерческие банки. Их кредиты более доступны, но, с другой стороны, они дорогие, и банки могут не выдать их стране, у которой уже есть большой долг.

В Советском Союзе платежный баланс считался секретным документом и никогда не публиковался открыто. Начиная с 1992 г. платежный баланс составляется в соответствии с требованиями руководства МВФ. Платежный баланс России составляется на поквартальной основе. Он состоит из разделов текущих операций и операций с капиталом и финансовыми инструментами. На сегодняшний день экономика нашей страны развивается более динамично. И в качестве подтверждения можно рассмотреть платежный баланс России за первый квартал 2006 г. За год валовой внутренний продукт увеличился на 5,5 %, рост производства промышленности составил 3 %, замедлились темпы инфляции, увеличился уровень жизни населения. Также произошел прирост индекса курса рубля к иностранным валютам на 6,2 %.

Расширились внешнеэкономические связи, что способствовало экономическому росту. Платежный баланс государства был устойчивым.

Резко возрос профицит текущих операций по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года – на 44,7 %, а торговый оборот – на 30 % при росте внешнего и внутреннего спроса. Условия внешней торговли были благоприятными. В результате этого положительное сальдо торгового баланса увеличилось в 1,5 раза.

Экспорт товаров тоже увеличился, но в основном за счет цен на топливные ресурсы. Импорт тоже вырос, и большую долю составил ввоз машин, транспортных средств и оборудования.

В сфере услуг прирост произошел за счет транспортных и деловых услуг, а импорт услуг – за счет поездок и транспортных услуг.

Таким образом, Россия развивается динамично, а ее платежный баланс стабилен, что свидетельствует о положительных тенденциях экономического развития.

2. Валютный курс и его влияние на внешнюю торговлю.

Факторы, его образующие

На сегодняшний день одно из наиболее перспективных направлений развития международных экономических отношений – международные валютные отношения. Они возникают в связи с использованием денег при осуществлении международных операций. Большинство расчетов выполняется в денежной форме, и, следовательно, возникают противоречия по поводу использования тех или иных валют.

У каждой страны есть свои денежные единицы, которые используются при расчетах на ее территории, но за пределами этого государства они становятся валютой. Понятием валюта обозначают: денежные единицы какой-либо страны, иностранных государств и международные счетные валютные единицы.

Валютные отношения первоначально возникли благодаря развитию международной торговли, но со временем они приобретают все большую самостоятельность. Это связано с все возрастающей интернационализацией хозяйственной жизни, развитием международной интеграции и специализации, а также с увеличением количества валютных операций.

Существует множество национальных единиц, и они соотносятся друг с другом в определенных пропорциях.

Валютным курсом называется соотношение между двумя разными валютами, которое устанавливается под влиянием спроса и предложения на рынке или определяется в законодательном порядке.

Валютный курс выражен в валюте другой страны или в международных счетных единицах.

Валютный курс формируется под влиянием множества факторов. В основе лежит покупательская способность валюты. Ее в свою очередь определяет средний уровень цен в стране и инвестиции. Но его величина также зависит от инфляции и платежного баланса. На валютный курс может влиять центральный банк страны, вмешиваясь в операции на валютном рынке.

Очень сильно могут влиять на валютный курс степень доверия к иностранной или национальной валюте и изменения в экономике данной страны. Эти факторы влияли и на российскую национальную валюту. В условиях переходной экономики ситуация была крайне нестабильной. Кроме того, и по сей день имеет значение разница в степени вовлеченности отдельных отраслей народного хозяйства в международные связи.

Валютный курс может быть номинальным или реальным.

Номинальный валютный курс – это своего рода «цена» при обмене одной валюты на другую. Публикуемые в средствах массовой информации курсы валют являются номинальными. Например, курс рубля к доллару, евро и т. д.

Реальный валютный курс получают умножением номинального валютного курса на соотношение между уровнями цен в странах. Также реальный валютный курс можно рассчитать на основе средних цен в странах, которые являются основными партнерами данной страны в сфере торговли. Так валютный курс будет своего рода мерой

определения конкурентоспособности товаров данной страны по отношению к зарубежным товарам.

Валютный курс в значительной степени влияет на международные экономические отношения.

1. Он помогает прогнозировать будущие финансовые результаты экономической деятельности и, следовательно, определяет наиболее выгодные экономические связи. Происходит это благодаря тому, что производители могут сравнивать свои издержки с мировыми ценами.

2. Напрямую влияет на социально-экономическое положение страны, что проявляется во многих других показателях, например в состоянии платежного баланса.

3. Оказывает воздействие на перераспределение общего мирового валового продукта между отдельными странами.

Именно по этой причине в этой сфере пересекаются интересы разных государств, что в свою очередь приводит время от времени к возникновению конфликтов. В этой ситуации от правительств требуется принятие соответствующих мер не только на государственном, но и на международном уровне. Эти меры должны эффективно сглаживать конфликты, устранять противоречия и разногласия.

Обмен денежных единиц существует уже давно: в течение нескольких столетий этот обмен существовал в неразвитой форме, а именно меняльного дела. Сейчас обмен валют осуществляется на валютных рынках. Объем ежедневной торговли огромен, и это нельзя объяснить только с помощью потребностей международной торговли и инвестиционных потоков. Большую роль здесь играют валютные спекуляции. Дело в том, что многие хотят заработать денег на правильно угаданном будущем движении валютного курса. В случае правильного расчета прибыль может составить значительную часть от вложенных денег, но в случае «проигрыша» убытки тоже будут немалыми.

Постепенное формирование устойчивых отношений между странами по поводу купли-продажи валюты привело к возникновению в каждой стране национальной, а затем и общей, мировой валютной системы. Валютную систему можно рассматривать в двух отношениях:

1) она является закономерностью в силу все большего укрепления международных экономических связей;

2) она закрепляется с помощью специально выработанных норм на национальном уровне и международных соглашений.

Любая валютная система, как и другие системы, состоит из ряда элементов и их взаимосвязей. Основой всего является валюта. В национальных системах эту роль выполняет национальная валюта, а в общей, мировой – счетные валютные единицы и резервные валюты, которые используют в качестве международного платежного и резервного средства.

Крайне важная характеристика – **степень конвертируемости валюты**, что означает уровень свободы обмена данной валюты на иностранную. Различают свободно конвертируемые, частично конвертируемые и неконвертируемые валюты. Конвертируемость характеризуется отсутствием валютных ограничений – мер, которые

определяют и контролируют операции с национальными валютами. На сегодняшний день в большей части стран существуют те или иные ограничения и лишь валюты ведущих экономически развитых стран являются полностью конвертируемыми. Полная конвертируемость любой валюты может быть достигнута только с помощью глубоких структурных изменений в экономике страны.

Все национальные валюты обмениваются на иностранную по определенному соотношению, которое определяется в законодательном порядке. Это соотношение называется паритетом. Также существуют валютные режимы. Их всего два: фиксированный и свободно плавающий. При фиксированном допускаются некоторые колебания лишь в ряде случаев, а при свободно плавающем валютный режим складывается в результате взаимодействия спроса и предложения. Кроме них, существуют их сочетания в различной мере и разновидности.

Кроме того, валютные системы включают режим валютного рынка и рынка золота.

Валютный рынок – это область экономических отношений, которые возникают при купле или продаже иностранной валюты. На них также происходит движение капитала. Международный валютный рынок не имеет какого-то единого центра: он децентрализован. Большая часть сделок совершается крупными финансовыми учреждениями с использованием самого нового электронного оборудования. Новые высокие технологии позволили ускорить исполнение сделок, но это не устраняет риска при совершении сделок на нем.

3. Организационно-правовой фундамент современной валютно-финансовой системы

Возникновение и развитие мировой валютно-финансовой системы происходило благодаря развитию международных экономических отношений и главным образом торговли. При осуществлении торговых операций приходилось определять соотношение национальных валют друг к другу. Это и подтолкнуло валютную систему к развитию.

Самая первая валютная система сложилась в 1867 г. На Парижской конференции было заключено межгосударственное соглашение, согласно которому золото становилось единственной формой мировых денег. При расчетах использовались национальные золотые монеты, но их ценность определялась не по номиналу, а по весу. Следует выделить основные принципы, на которых строилась Парижская валютная система:

- 1) ее основой был золотой стандарт;
- 2) любая валюта могла свободно обмениваться на золото в соответствии с золотым содержанием;
- 3) был установлен принцип свободно плавающих валютных курсов, при котором учитывались спрос и предложение, но он ограничивался «золотыми точками» (отклонение валютного курса от монетарного).

У золотого стандарта существовали разновидности: золотомонетный стандарт (банки свободно чеканили монеты до начала XX в.), золотослитковый стандарт (золото применяли в случае международных расчетов – с начала XX в. до Первой мировой войны), золотовалютный

стандарт (в расчетах использовались золото и валюты других стран – с 1922 г. до Второй мировой войны).

У золотовалютного стандарта существовали свои преимущества:

1) так как международные золотые потоки стабилизировали обменные курсы и за счет этого создавали благоприятные условия для развития межнациональной торговли, то это обеспечивало относительную стабильность как во внутренней, так и во внешней политике;

2) достоверность прогнозов, касающихся финансовых потоков компании, более точное планирование расходов и доходов. Это все обеспечивалось за счет стабильности валютных курсов.

Конечно, у золотого стандарта существовали и недостатки:

1) прямая зависимость денежной массы в мире от добычи, обработки и производства золота;

2) невозможность проведения государством политики, сконцентрированной на решении ее внутренних проблем, так как страна не могла разработать, а тем более применить на практике независимую денежно-кредитную политику.

Естественно, для функционирования такой валютной системы были необходимы золотые запасы у каждой страны, а также определенное количество золотых денег, находящихся в обращении. Но это было неосуществимо, так как общемировые запасы золота ограничены, и, следовательно, кризис этой системы был предопределен. Постепенно она показала свои слабые стороны: ведь при усилении хозяйственных связей между странами и при экономическом развитии она не могла реально справиться со всеми денежными потоками. Положение значительно ухудшила Первая мировая война: на нее тратилось огромное количество денег, и это при том, что ее участники для покрытия своих расходов выпустили большое количество бумажных денег, прекратив их обмен на золото. Результатом явилась сильная инфляция и неразбериха в валютно-финансовых отношениях.

После войны в 1922 г. на Генуэзской экономической конференции была создана новая валютная система – генуэзская. Был установлен золото-девизный стандарт, который основывался на золоте и валютах, конвертируемых в золото. Девизами называли средства в иностранной валюте, предназначенные для международных расчетов. Основой новой системы стали:

1) золото и девизы. Иностранные средства стали использоваться для расчетов при заключении международных операций. С одной стороны, это снимало значительную часть ограничений по использованию золотомонетного стандарта, а с другой – вся мировая валютная система ставилась в зависимость от состояния экономики ведущих стран мира;

2) были сохранены золотые паритеты. Валюты могли обмениваться на золото непосредственно (валюты таких стран, как США, Великобритания, Франция) или через иностранные валюты;

3) восстанавливался режим свободно плавающих валютных курсов;

4) проводилась активная валютная политика, международные конференции, совещания по поводу валютного регулирования. Это стало необходимым элементом мировой финансовой системы и показало

неспособность рынка регулировать международные валютно-финансовые отношения.

Эта система тоже была неоднозначна. Хотя она обеспечивала относительную стабильность в сфере международных торговых и финансовых отношений, в то же время она закладывала предпосылки для «валютных войн». Ее стабильность пошатнулась благодаря тяжелейшему экономическому кризису. Во многом это произошло по причине ослабления доллара США. Был прекращен внутренний обмен банкнот на золото, а сохранился только внешний по соглашению США, Великобритании и Франции. К началу Второй мировой войны не было ни одной устойчивой валюты.

В период войны, несмотря на то что валютные курсы были заморожены, росла инфляция, и в этих условиях золото вновь стало выступать в качестве резервного и платежного средства. Валютный курс утратил свое значение. Это подтолкнуло страны к разработке новой системы еще во время войны, так как генуэзская практически перестала функционировать, поскольку существовала угроза повторения кризиса 1930-х гг.

Ученые, разрабатывающие проект, старались учесть все недостатки предыдущих систем и разработать такие принципы, при которых возможно было бы одновременно обеспечить экономический рост и снизить отрицательные социально-экономические последствия кризисов. В итоге была создана третья система. В 1944 г. на валютно-финансовой конференции ООН была принята Бреттон-Вудская валютная система. Ее основными принципами стали:

- 1) золото-девизный стандарт, основанный на долларе США и фунте стерлингов;
- 2) предусматривалось четыре формы использования золота: золотые паритеты валют; в качестве платежного и резервного средства; доллар США приравнивался к золоту; доллар США обменивался на золото исходя из своего золотого содержания;
- 3) соотношение валют разных государств и их конвертируемость стали осуществляться на основе валютных паритетов, которые были фиксированы и выражались в долларах;
- 4) создавались такие международные организации, как Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития. Их задачами стали предоставление кредитов, контроль за функционированием системы и соблюдением правил другими странами.

Эта система предполагала в перспективе постепенную отмену валютных ограничений.

Утверждение долларового стандарта объясняется экономическим превосходством США. Фактически доллар США стал выполнять ту же роль, что и золото в предыдущих валютно-финансовых системах. Это породило высокий спрос на доллар.

Этот период характеризуется неустойчивостью экономики, усилением инфляционных явлений и многочисленными кризисами в сфере платежных балансов. Это привело к снижению курсов других валют по

отношению к доллару. США перестали быть единственным валютным центром: появились и два других центра – Западная Европа и Япония.

После окончания Второй мировой войны в мире образовалось шесть основных валютных зон, включающих доллар США, британский фунт стерлингов, французский франк, испанскую песету, португальский эскудо и голландский гульден, причем самой стабильной из них являлась французская валютная зона.

Все это привело к тому, что в конце 1960-х гг. наступил кризис Бреттон-Вудской валютной системы. Его основными причинами стали:

- 1) циклический кризис, охвативший экономику практически всех стран с конца 1960-х гг.;
- 2) усиление инфляции оказало влияние на динамику курсов валют;
- 3) различия в экономическом развитии различных стран и, как следствие, сильные колебания валют;
- 4) система, основанная только на одной валюте, находилась в противоречии с интернационализацией мирового хозяйства. К тому же вырос внешний долг США;
- 5) транснациональные корпорации проводили крупные спекуляции с иностранными валютами.

В своем развитии кризис Бреттон-Вудской системы прошел ряд этапов: установился двойной рынок золота, затем временно был запрещен обмен доллара на золото, девальвация доллара, а затем на Международной Парижской конференции было решено устанавливать курсы валют согласно законам рынка.

Кризис Бреттон-Вудской системы не удалось преодолеть. Он проявился в «валютной лихорадке», панике на фондовой бирже, падении курсов ценных бумаг, колебании золотовалютных резервов, национальном регулировании валютных курсов, нарушении принципов работы Бреттон-Вудской системы.

Кризис доллара привел даже к политическим выступлениям против политики США в валютной сфере. Переговоры по решению этой проблемы закончились заключением Вашингтонского соглашения (1971 г.). Были согласованы некоторые меры, но при этом США не стали брать на себя обязательство восстановить конвертируемость доллара США в золото. Был сохранен особый статус доллара. Вашингтонское соглашение смогло на время уменьшить противоречия, но не справилось с ними полностью. Уже через год новый валютный кризис затронул доллар. Так как не удалось преодолеть кризис валютно-финансовой Бреттон-Вудской системы, необходимо было создать новую.

4. Ямайская система. Реформирование МВФ

Кризис Бреттон-Вудской системы дал толчок к разработке новых проектов реформирования валютно-финансовой сферы. Это было также связано с кризисом кейнсианства, на котором основывалось валютное регулирование в рамках валютной системы. Реформа системы разрабатывалась долго, и в итоге в 1976 г. страны – участники Международного валютного фонда в Кингстоне (Ямайка) приняли новое соглашение, ратифицированное в 1974 г. Его основные принципы:

- 1) вместо золото-девизного устанавливается стандарт СДР

(специальные права заимствования);

2) отменяется официальная цена на золото, прекращается обмен долларов на золото. Золото больше не служит мерой, определяющей стоимость валютных курсов;

3) государства могут выбирать режим валютного курса;

4) международный валютный фонд усиливает валютное регулирование между странами;

5) центральные банки государства осуществляют вмешательство для стабилизации курсов валют;

6) валютный курс формируется свободно под действием спроса и предложения;

7) новая система основывается не на какой-нибудь одной валюте, а на нескольких.

Естественно, в определенной мере сохранилась преемственность старой и новой систем: можно проследить параллель между СДР и долларом США. Хотя ямайская система является более гибкой и проще приспосабливается к нестабильности валютных курсов, ее время от времени затрагивают кризисные явления.

Основой новой валютной системы являются плавающие обменные курсы, а также использование многовалютного стандарта.

При переходе к плавающим обменным курсам преследовались следующие цели: выравнивание темпов роста цен в различных странах, достижение равновесия платежных балансов, увеличение самостоятельности центральных банков различных стран в вопросе проведения внутренней денежной политики.

По постановлению Международного валютного фонда любая страна может выбрать один из трех режимов валютных курсов: плавающий, фиксированный или смешанный. При этом существуют разные виды фиксированных курсов:

1) курс национальной валюты является фиксированным по отношению к одной выбранной валюте. При изменении курса этой «базовой» валюты меняется в соответствующих пропорциях и курс национальной валюты. Как правило, валюты фиксируются по отношению к английскому фунту стерлингов, доллару США, французскому франку;

2) курс национальной валюты является фиксированным по отношению к СДР;

3) курс национальной валюты фиксируется по отношению к искусственно созданным комбинациям валют. Как правило, в них входят валюты стран – партнеров данного государства;

4) курс национальной валюты определяется на основе скользящего паритета. Так же, как и в первом случае, курс устанавливается по отношению к какой-либо базовой валюте, но соотношение между ними определяется по специальной оговоренной формуле, которая учитывает разницу в социально-экономическом развитии.

В основном экономически развитые страны используют режим чистого и группового плавления валютных курсов, а развивающиеся страны фиксируют курс национальной валюты по отношению к более сильной валюте или для его определения пользуются скользящим паритетом.

Очень важную роль играют своего рода специальные права заимствования – СДР. В ямайской системе они являются официально признанными резервными активами. В 1978 г. золото было заменено СДР в качестве масштаба стоимости.

Таким образом, СДР стал важным средством, с помощью которого производятся международные расчеты. Но СДР могут использовать только страны – участницы Международного валютного фонда.

Для проведения этих операций специально был создан Департамент СДР, и на сегодняшний день все страны, входящие в МВФ, участвуют в его деятельности. Эта система функционирует на высшем уровне с помощью центральных банков и различных международных организаций.

МВФ может создавать безусловную ликвидность посредством выпуска средств, выраженных в СДР. Выпуск СДР осуществляется и тогда, когда Исполнительный совет МВФ приходит к выводу, что существует недостаток имеющихся ликвидных резервов и необходимо их пополнить.

Производится оценка требующихся размеров выпуска и эмиссия в виде специальных записей, которые делаются на соответствующих счетах МВФ.

Распределение производится в соответствии с размером квоты данной страны. Квоты в свою очередь определяются в соответствии с доходом страны – участницы Международного валютного фонда: чем государство богаче, тем его квота больше.

Держать и использовать СДР могут не только участники МВФ. По решению Совета управляющих МВФ их могут использовать и другие страны, а также международные и даже региональные учреждения, но при условии, что они имеют официальный статус.

Ямайская система имеет ряд преимуществ перед предыдущими, но все же она тоже противоречива. Намеченные результаты проявились лишь частично. Одна из причин – существующая свобода разнообразного выбора вариантов действий в рамках данной системы.

Еще одна причина – лидирующее положение доллара в Ямайской валютной системе. Этому факту благоприятствовали следующие обстоятельства:

- 1) долларовые запасы государств и частных лиц, сохранившиеся со времени функционирования Бреттон-Вудской валютной системы;
- 2) стабильные активные сальдо платежных балансов тех стран, валюты которых могли бы претендовать на роль альтернативных доллару валют;
- 3) евро-долларовые рынки вне зависимости от платежного баланса США создают доллары и, следовательно, поставляют в мировую валютную систему средства, которые необходимы для трансакций.

валютной системы России с мировой валютной системой

Мировой валютный фонд содействовал глобализации через либерализацию. Именно это привело к тому, что в 1990-е гг. мировая валютная система стала менее стабильной. Причиной тому была либерализация движения капитала, которая способствовала этому процессу: очень резко произошли изменения спроса и предложения, но не только на валюту, но и на капитал (по большей части ссудный и, в частности, фиктивный).

Все большее обострение кризисных явлений в 1990-е гг. в сочетании с попытками урегулировать их, что было очень затратным, заставило мировое сообщество искать способов стабилизации мировой валютно-финансовой системы. Эти методы носили эволюционный характер и не предусматривали принципиального пересмотра соглашения Международного валютного фонда, в котором указывались принципы его работы. К таким мерам относятся помощь в создании прозрачности использования бюджетных средств, укрепление валютно-финансовых систем отдельных стран, либерализация рынка капиталов, разработка комплексного подхода, привлечение частного сектора к разрешению проблем, связанных с финансовыми кризисами.

Немаловажным элементом этой «новой архитектуры» является упрочение валютно-финансовых систем государств и либерализация движения капиталов. Сам же термин «финансовая архитектура» был использован при выступлении президента США Б. Клинтона в сентябре 1998 г. Он отметил, что финансовый кризис 1997–1998 гг. был очень сильным и что мировому сообществу следует модифицировать финансовую систему к XXI в.

Таким образом, был придан импульс для дальнейшего усовершенствования ямайской системы, т. е. был выбран эволюционный путь. Министерство финансов США заявило, что предстоящая реформа будет последовательной и не станет «разовым драматическим объявлением».

Разными странами предлагалось множество вариантов по решению данного вопроса. Например, Германия выдвинула идею создания «целевых зон». Ее поддержали еще несколько стран. Но Соединенные Штаты имели иную точку зрения по этому вопросу: они считали, что такая система могла бы привести к осложнению ситуации в сфере конверсии валют и затруднила бы свободное передвижение капиталов. До 1999 г. Германия настаивала на реализации своего проекта, и лишь после того, как она смягчила свою позицию по этому вопросу, стало возможным следовать другому проекту. Его разработал министр финансов Великобритании Г. Браун.

В 1998 г. и в 1999 г. были опубликованы статьи Г. Брауна «Новая глобальная финансовая архитектура» и «Строительство прочной мировой финансовой системы», в которых он рассказывал о планах реформирования. Он утверждал, что в течение уже длительного периода времени политика в валютно-финансовой сфере формировалась с ориентацией на национальные экономики и на отдельные национальные валютно-финансовые режимы, при этом не учитывались процессы

глобализации, которые со временем играют все более возрастающую роль. На современном этапе развития мировых хозяйственных связей валютные рынки какого-либо государства не могут оставаться в стороне от мировых финансовых потоков. Именно в связи с этим мировое сообщество нуждается в новой финансовой архитектуре и проведении реформ как на мировом, так и на национальном уровнях.

Новая финансовая архитектура должна стать международным регулятором, который устанавливает ответственность за предупреждение и урегулирование международных валютных кризисов, т. е. вырабатываются определенные правила поведения и взаимодействия.

Также Г. Браун критиковал Вашингтонский консенсус 1980-х гг. Он предполагал сведение к минимуму вмешательство государства. Это привело к тому, что к 1997 г. система была практически неуправляемой и неконтролируемой. Это в свою очередь угрожало серьезным финансовым кризисом в мировом масштабе.

Г. Браун говорил о том, что необходима такая финансовая система XXI в., которая бы сочетала в себе все положительные черты глобальных рынков и международного движения капиталов и в то же время минимизировала бы риски обвалов и снижала бы ее уязвимость. Решения, принятые в 1980-х гг., должны влиться в новый консенсус 1990-х гг., в котором будет предусмотрен надзор за действиями стран, сделан акцент на создание условий для роста, снижение безработицы и поощрение добросовестной конкуренции.

Реформирование международной валютно-финансовой системы началось в конце 1990-х гг. Это предусматривает разработку и внедрение на практике международных стандартов, а также предполагает реформирование кредитной деятельности Международного валютного фонда.

Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития призваны обеспечивать соблюдение правил в сфере валютно-финансовой политики государств.

Были приняты следующие документы: Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере и Кодекс надлежащей практики по обеспечению прозрачности в денежно-кредитной и финансовой политике: декларация принципов (1998 г.), Кодекс надлежащей практики фискальной прозрачности: декларация принципов (1999 г.). Также были созданы Кодекс корпоративного управления и новый совместный орган МВФ и МБРР, призванный содействовать упрочению финансовых систем государств, – Комитет по связям финансовых секторов.

Следует несколько подробнее остановиться на реформировании кредитной деятельности МВФ. Это предусматривает взятие со стороны МВФ на себя обязательств по предупреждению, урегулированию и сдерживанию финансовых кризисов, особенно в странах, где рыночная экономика только рождается. Именно для этих целей, как полагали США, Фонд должен обеспечить возможность краткосрочного кредитования стран, подверженных кризису. Это должно коснуться в первую очередь

тех стран, которые следуют предписаниям, принятым на международном уровне. Все эти меры преследуют, по сути, одну важную цель: упрочить ямайскую систему и уделить особое внимание не устранению валютно-финансовых кризисов, а их предупреждению и сдерживанию.

Но даже реформируемая ямайская финансовая система не в силах устранить главные причины, которые вызывают финансовые кризисы. Дело в том, что транснациональные банки и корпорации получают большие выгоды от свободы движения капиталов, так как имеют возможность быстро переводить их с одного рынка на другой, вследствие чего более слабые экономики и денежно-кредитные системы становятся подвержены финансовым кризисам. В этой ситуации выигрывают глобальные инвесторы, а страны с менее развитой экономикой при обвале валютного рынка и рынка ценных бумаг должны находиться под надзором и подвергаться регулированию.

Так, постъямайская система не устраняет причин кризисов. При существующей степени свободы конверсии валют и движения капиталов она не может ограничивать свободу инвесторов и заставлять их отдавать предпочтение более бедным и слабо развитым в экономическом отношении странам мира. Если им это невыгодно, то они не станут инвестировать средства, а при ухудшении для них ситуации, например при поднятии уровня процентных ставок, они вообще могут переместить свои свободные средства в другие страны, где условия функционирования для них будут более выгодными.

Эта новая система хотя и включает в себя различные кодексы, договора и стандарты, все равно является асимметричной по той причине, что объектом контроля и надзора должны выступать страны, являющиеся заемщиками Международного валютного фонда и других международных организаций. Таким образом, страны по мере своих возможностей стараются отказаться от привлечения кредитов валютных средств со стороны МВФ.

Реформирование деятельности МВФ в кредитной сфере, которое сопровождается фактическим прекращением долгосрочного расширенного кредитования, используется для осуществления программ структурного регулирования экономики государства, в основном еще со слабо развитой или переходной экономикой. Эти функции передаются Мировому банку, что фактически будет означать повышение их стоимости.

Также регулированию в постъямайской системе XXI в. подлежат международные валютные и финансовые рынки, их реакция на результаты надзора за ними.

По причине относительного равенства социальных, политических и экономических факторов, посредством которых достигается стабильность валютной системы государства, денежные потоки между этими странами будут стимулироваться различием в процентных ставках. При этом капиталы, поступающие из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, неизменно будут привлекаться в экономически развитые страны. В то же время менее развитые страны по-прежнему должны испытывать на себе регулирование Международного валютного фонда,

которое может быть достаточно жестким. Для этих стран крайне важна информация, публикуемая Фондом, о степени соблюдения кодексов и стандартов, выполнения обязательств, так как она может вызвать нежелательную реакцию мировых валютно-финансовых рынков со всеми последствиями.

На сегодняшний день почти все страны мира взаимодействуют друг с другом и, конечно же их валютные рынки находятся в тесной взаимосвязи. Не является исключением и Россия. До распада Советского Союза экономика России и других социалистических стран была в каком-то роде обособлена от мировой экономической системы, поскольку в них господствовала командно-административная система. Это не значит, что мировые кризисы, в том числе и валютные, обходили их стороной. Просто их влияние было намного меньше. С переходом страны к рыночной экономике валютная система России стала теснее связана с мировой валютной системой. На нее оказывали влияние все проводимые МВФ реформы, и зачастую это не шло ей на пользу, так как проводимые реформы касались в большой степени стран-заемщиков, предполагали контроль за использованием этих средств. Также российская валютная система связана с курсами валют многих стран, лидирующих в экономическом отношении. В первую очередь это доллар США и евро.

Таким образом, национальные хозяйства различных стран находятся в тесной взаимосвязи. И в этих условиях необходимо обеспечить стабильность мировой валютно-финансовой системы. Реформы в этой сфере должны проводиться последовательно и учитывать интересы всех стран мира.

Лекция № 9. Международные экономические организации и соглашения

21.12.2011, 14:57

1. Общие положения

В современном мире международные организации играют значительную роль. Еще в начале XIX в. международные организации были наделены широким кругом полномочий. Для современного этапа их развития характерно усложнение их структуры и расширение полномочий.

В мире более 4 тыс. международных организаций, около 300 из них – межправительственные. Самая влиятельная и авторитетная – Организация Объединенных Наций.

Признаки межгосударственной организации:

- 1) членство государств;
- 2) наличие учредительного договора, подписанного странами – членами организации;
- 3) постоянно действующие органы, занимающиеся решением задач, для которых она была создана;
- 4) уважение суверенитета стран – членов этой организации.

Собирая эти признаки воедино, можно дать определение международной межправительственной организации – это объединение какого-либо количества государств, созданное на основе учредительного договора для решения какой-либо задачи или достижения определенной

цели, имеющее постоянно функционирующие органы и действующее в соответствии с общими интересами государств, входящих в нее, при уважении их суверенитета.

Международные организации в зависимости от характера членства делятся на межгосударственные и неправительственные.

Неправительственные создаются не на основе межгосударственного договора: например, Ассоциация международного права, Лига обществ Красного Креста и т. д.

Международные организации в зависимости от круга своих задач делятся на универсальные (например, ООН) и региональные.

Также существуют и другие классификации.

Создание международной организации проводится в три этапа:

1) разработка и принятие учредительного документа. Для этого собирается международная конференция, в которой принимают участие страны, желающие создать эту организацию. Они совместно вырабатывают и принимают текст договора;

2) обеспечение материальной структуры организации;

3) создание и обеспечение функционирования главных органов.

При ликвидации, как правило, страны – члены организации подписывают протокол о ее роспуске.

В компетенции международной организации находятся объекты и сферы ее деятельности, а также полномочия, которыми она наделена. Она ограничена договором, который является результатом переговоров между государствами.

Все решения международных организаций принимаются ее органами. Они формируются последовательно, в течение определенного времени. Все начинается с инициативы, исходящей от государства, нескольких стран, органов или должностных лиц. Затем проект вносится на рассмотрение в повестку дня органа, принимающего решение по этому вопросу.

После этого происходит обсуждение уже непосредственно в самом органе или иногда передается на рассмотрение в специальную комиссию. Там решение обсуждается – стоит ли ставить его на голосование. Если ответ будет положительным, то проводится голосование.

Решение может приниматься единогласно, простым большинством либо квалифицированным большинством, а также без голосования. В международной практике более распространено принятие решения на основе консенсуса.

2. Роль системы ООН в развитии многостороннего регулирования МЭО

Уже на протяжении многих лет мировое сообщество в решении важнейших задач в сфере международных экономических отношений опирается на Организацию Объединенных Наций, которая носит глобальный характер. В мире становится все больше политических проблем. ООН старается их урегулировать, но наряду с этим увеличивается ее роль в решении экономических вопросов. Все больше новых для нее сфер в международных экономических отношениях

становятся предметом детального анализа, изучения, путей решения того или иного вопроса. К примеру, ООН помогала в разработке важнейших экономических показателей, которые в настоящее время используются во всем мире. Вместе с тем усложняется структура самой организации и появляются новые учреждения, увеличивается число стран, участвующих в ее деятельности, растет количество контактов как с международными, так и с национальными организациями различных стран.

С развитием международных экономических отношений, углублением специализации и международного разделения труда все больше возникает необходимость быстрого и эффективного принятия решений, касающихся международных проблем и хозяйственной деятельности стран.

Но все же Организация Объединенных Наций носит прежде всего политический характер. Это видно исходя из принципов, закрепленных в Уставе. В нем нет каких-либо специально оговоренных принципов, на которых бы основывалось экономическое сотрудничество как этих государств, так и всего мира. Однако существует ряд принципов, описывающих экономическое сотрудничество государств, но они не выделены специально и относятся к общим принципам сотрудничества стран, входящих во Всемирную торговую организацию.

Экономическая же деятельность ООН производится в четырех основных направлениях.

- 1) преодоление общемировых экономических проблем;
- 2) помощь в сотрудничестве странам с разными уровнями экономического развития;
- 3) содействие экономическому росту развивающихся стран;
- 4) поиск решений проблем, касающихся регионального развития.

Для решения этих задач используются следующие формы деятельности.

1. Информационная деятельность. Ее цель – воздействие на страны с области экономической политики. Результат этой работы может быть виден только в будущем. Собираются и обрабатываются статистические данные из разных областей, анализируются, и на основе этого государства получают информацию, касающуюся экономического развития.

2. Техничко-консультативная деятельность. Она проявляется в форме помощи различным странам в техническом плане. Но при оказании такой помощи должны использоваться принципы невмешательства во внутренние дела данной страны, техника должна быть действительно высокого качества и должна предоставляться в форме, удобной для данной страны.

3. Валютно-финансовая деятельность. Она осуществляется при помощи международных организаций: Международной финансовой корпорации, Международного банка реконструкции и развития, Международного валютного фонда, Международной ассоциации развития. С формальной точки зрения, все эти организации являются специализированными подразделениями **ООН**.

Существует шесть основных органов ООН, упомянутых в Уставе. Но в рамках экономического сотрудничества выделяют три из них: Генеральную Ассамблею, Экономический и Социальный совет и Секретариат.

Генеральная Ассамблея является по сути форумом для обсуждения важнейших проблем экономического характера. Ассамблея может по своему усмотрению учреждать организации по международному сотрудничеству государств в различных сферах, такие как Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и др.

Экономический и Социальный совет (ЭКОСОС) – следующий по важности после Генеральной Ассамблеи. Он координирует деятельность ООН в социально-экономической сфере. Главным органом ЭКОСОСа является сессия совета. Каждый год проводится три сессии по разным вопросам: весенняя – по гуманитарным и вопросам социально-правового характера, летняя – по социально-экономическим вопросам и организационная сессия. Его главные функции: квалифицированное обсуждение и разработка основной политической линии по важнейшим мировым вопросам, координация деятельности по социально-экономическим вопросам, исследования в области международного сотрудничества и социально-экономического развития. Таким образом, Экономический и Социальный совет координирует деятельность своих постоянных комитетов, различных комиссий и подкомиссий, региональных экономических комиссий, а также специализированных учреждений ООН.

Секретариат ООН – административно-исполнительный орган, призванный обеспечивать нормальное функционирование институтов и учреждений ООН, выполняющих определенные функции. Большинство работников Секретариата работают на экономическую службу. В состав экономической службы ООН включаются несколько подразделений, самое крупное из которых – Департамент по экономическим и социальным вопросам.

Многие организации ООН осуществляют свою деятельность в области международных экономических отношений. В конференции по торговле и развитию, хотя она и не является торговой организацией, участвуют практически все страны – члены ООН. Она содействует развитию мировой торговли, обеспечивает соблюдение прав стран при сотрудничестве, разрабатывает принципы и рекомендации, а также механизмы функционирования отношений между странами, участвует в деятельности других экономических учреждений ООН.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию содействует индустриализации развивающихся стран. Эта организация оказывает как материальную помощь, так и разрабатывает рекомендации по использованию ресурсов, наладке производства, проведению научно-исследовательских работ и созданию специальных органов по управлению производством.

Программа развития ООН – программа по предоставлению помощи развивающимся странам в важнейших секторах экономики. Она включает техническую, предынвестиционную и инвестиционную помощь.

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН занимается вопросами координации деятельности других организаций по оказанию помощи материального и нематериального характера.

Европейская экономическая комиссия ООН решает проблемы экологического характера, в области эффективного использования энергии и в транспортной и лесной сфере (с позиций экологии).

Экономическая комиссия для Африки предоставляет консультации по экономическому развитию Африканского континента. Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна выполняет те же функции, только для данного региона.

Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого Океана содействует региональному экономическому сотрудничеству, передаче технологий, вложений инвестиций и развитию инфраструктуры данного региона.

Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии создает благоприятные условия для развития сотрудничества в различных сферах и укрепляет экономические отношения.

Таким образом, ООН играет большую роль в регулировании международных экономических отношений. И несмотря на то что существуют определенные сложности функционирования, уже более пятидесяти лет важнейшие экономические и политические вопросы решаются при ее помощи.

3. ВТО и другие организации и соглашения как инструмент многостороннего регулирования МЭО

В настоящее время большую роль в мировых отношениях играет Всемирная торговая организация (ВТО). Она является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Поэтому, рассматривая деятельность ВТО, следует обратиться к истории развития ее предшественницы.

ГАТТ как международная организация была создана в 1947 г. Она была призвана заниматься вопросами, касающимися мировых таможенных тарифов. В ее основу были положены следующие нормы:

- 1) обеспечение равенства всех товаров и услуг различных стран в отношении налогов внутри страны;
- 2) запрет количественных ограничений и других протекционистских мер с целью защиты национального производителя;
- 3) разрешение спорных вопросов в соответствии со специально выработанными механизмами;
- 4) осуществление внешнеторговых сделок на частноправовой базе.

Основная деятельность этой организации заключалась в проведении встреч и переговоров, в ходе которых решались вопросы, связанные с регулированием торговли между странами-участницами.

Большее количество переговоров касалось снижения таможенных пошлин. В результате пошлины снизились с 40–60 % (1945–1947 гг.) до 3–5% к началу 1990-х гг.

За время деятельности ГАТТ было принято несколько крупных документов, влияющих на характер международных отношений: Кодекс по таможенной оценке товара, Кодекс о стандартах, а также другие

документы, направленные на интернационализацию мировой торговли.

Всемирная торговая организация (ВТО) была создана в апреле 1994 г. Она сохранила за собой общие положения ГАТТ и ставила своей целью обеспечение свободы торговли.

Документы ВТО включают в себя правила, которые регулировали деятельность ГАТТ и определяли задачи тех или иных структур в рамках этой организации, впоследствии вошедшие в ВТО, торговые соглашения между группами стран (по сельскому хозяйству, проведению санитарных и фитосанитарных мероприятий и т. д.), достигнутые договоренности в сфере регулирования и разрешения споров, возникающих по поводу международной торговли, а также соглашения, не являющиеся обязательными для исполнения всеми странами-участницами, и секторальные тарифные инициативы.

В настоящее время ВТО включает около 150 стран мира. На ее долю в международной торговле приходится почти 97 %. Принципы поведения стран, являющихся членами Всемирной торговой организации, были выработаны в течение десятилетий, и поэтому эта организация обеспечивает по мере своих возможностей равноправие при осуществлении внешнеторгового обмена.

Не каждая страна может сразу вступить в ВТО. Для этого необходимо провести ряд эффективных мероприятий, направленных на устранение административных мер, на экономические и тарифные рычаги в этой области, т. е. это означает постепенное снижение таможенных тарифов и импортных пошлин.

Тарифное регулирование является очень важным на сегодняшний день по ряду причин: оно является эффективным и гибким инструментом для экономического регулирования при данном уровне развития товарно-денежных отношений между различными странами мира; поскольку таможенные тарифы существуют во всех странах мира, то они оказывают значительное влияние на формирование международных товарных потоков; в отличие от других инструментов регулирования таможенные тарифы какой-либо страны охватывают все импортируемые товары, а не отдельные наименования; тарифы являются простыми в плане контроля.

Либерализация международной торговли в рамках ВТО выгодна странам по двум причинам:

1) при снижении тарифов на импорт изменяется относительный уровень цен, следовательно, ресурсы перераспределяются в направлении производства, что ведет за собой увеличение ВВП и национального дохода государства;

2) в долгосрочной перспективе экономика страны, вступившей в ВТО, получает выгоду от адаптации к новым условиям конкуренции, использования новых технологий в сфере производства.

Все это приводит к тому, что на рынке появляются качественные и менее дорогие товары, доступные потребителю.

ВТО предполагает проведение собственной, ни от кого не зависящей политики. Эта организация самостоятельно осуществляет контроль за исполнением принятых в ее рамках решений и соглашений. В ней

существуют органы, занимающиеся руководством и контролем за деятельностью ВТО в целом.

В мире существует множество организаций, занимающихся кредитно-финансовой деятельностью, которые уже давно являются одними из самых авторитетных и влиятельных в мире.

Международный валютный фонд был учрежден для регулирования финансовых отношений, возникающих между странами, и для оказания помощи при валютных трудностях посредством предоставления кредитов в иностранной валюте. Этот фонд является основой мировой валютной системы, а по статусу – это специализированное учреждение ООН.

МВФ был создан в 1944 г. на конференции в Бреттон-Вуде. Его целями являются содействие в развитии валют – но-финансовой сферы, расширение мировой торговли, обеспечение стабильности валютных курсов и т. д. По мере развития мировой валютно-финансовой системы вносились поправки. Они касались в основном изменений в структуре и принципах функционирования мировой валютной системы.

Главным руководящим органом является Совет управляющих. В нем каждая страна – участница этого фонда представлена управляющим и его заместителем. Этот Совет занимается принятием решений, связанных с деятельностью Фонда, приемом в него новых государств, изменением основных положений и т. д.

Международный валютный фонд устроен как акционерное предприятие: его капитал формируется из взносов стран, входящих в него. Каждая страна имеет определенную квоту. Это одно из основных понятий, помогающих разобраться во взаимоотношениях государств с Фондом. Квота определяет величину подписки на капитал, возможности страны по использованию имеющихся ресурсов Фонда, сумму СДР при получении, удельный вес голосов страны в МВФ при голосовании по каким-либо вопросам.

Размеры квот устанавливаются в определенном порядке, согласно которому при этой процедуре учитываются такие показатели, как ВВП, официальные золотовалютные резервы и объем текущих операций платежного баланса. Именно поэтому квоты распределены между странами-членами неравномерно. При этом объем квот, находящихся у каждой страны, может пересматриваться не реже одного раза в пять лет.

Международный валютный фонд предоставляет кредиты своим участникам. Делать это он может по двум причинам: либо с целью покрытия дефицита платежного баланса данной страны, либо для поддержания стабильности в стране и проведения структурных экономических реформ.

Существуют и другие учреждения, например Группа всемирного банка. Это учреждение является подразделением ООН, и в него входят Международный банк реконструкции и развития (МБРР), Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК) и Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций (МАГИ). Главными задачами Всемирного банка являются борьба с бедностью, стимулирование экономического роста, содействие в становлении рыночных отношений в развивающихся странах и странах с

переходной экономикой.

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) создан в 1990 г. Он был учрежден не только европейскими странами, а его членами могут стать государства, являющиеся членами Международного валютного фонда. Главная задача банка была определена при его создании – помощь при переходе от плановой к рыночной экономике, а также развитие личной предпринимательской инициативы. Основными функциями банка являются: способствование развитию и укреплению частного сектора экономики, привлечение к этому и иностранного капитала, инвестиции в экономику этих стран, стимулирование национальных рынков, техническое содействие перспективным проектам и т. д.

4. Участие России в структурах и механизмах многостороннего экономического сотрудничества

Анализируя роль России в международных структурах и механизмах экономического сотрудничества между различными странами мира, следует коснуться деятельности в рамках наиболее влиятельных организаций.

Вообще, данные показывают, что наша страна участвует в их деятельности не в полную меру своих возможностей и могла бы занимать более достойное положение как в экономическом, так и в политическом плане.

Доля России в мировом экспорте товаров и услуг оценивается всего несколькими процентами, а в импорте – еще меньше. Это показывает пока еще низкий уровень вовлеченности нашей страны в международную торговлю.

Основным партнером России является Европа. На нее приходится большая часть экспорта и почти половина всего импорта. Очень велика в этом доля Германии, что обусловлено давними историческими связями, высоким качеством товаров, производимых на ее территории, сравнительно низкими закупочными ценами и, естественно, относительно близким расположением.

Другие торговые партнеры России – США, Белоруссия, Украина, Казахстан, Италия и т. д.

Что касается стран ЦВЕ, то следует отметить, что их доля по экспорту, равно как и по импорту, достаточно мала при отсутствии тенденции к увеличению.

В связи с нестабильной экономической ситуацией долгое время наблюдалось уменьшение товарооборота со странами, ранее входившими в СССР.

Что касается товарной структуры экспорта, то следует отметить, что она остается практически неизменной на протяжении многих лет. В нее входят около 4000 разнообразных видов продукции российского производства, но главными статьями дохода из них являются нефть, газ, лесные ресурсы, цветные металлы, алмазы. Причем самой главной, обеспечивающей большую часть валютных поступлений является продукция топливно-сырьевой направленности.

В структуре импорта преобладают машины и оборудование, а также

присутствуют медикаменты, мясо, алкогольные и другие напитки и т. д.

В начале 1990-х гг. Россия стала членом Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития. Это позволило ей расширить свои возможности для привлечения средств для реструктуризации и дальнейшего развития экономики. Это касается не только самих этих организаций, сотрудничество с ними также создает благоприятные предпосылки для других инвесторов. Сотрудничество с МВФ позволило достичь соглашений с Парижским и Лондонским клубами по поводу выплат долгов РФ, большая часть из которых является долгами СССР.

Принимая участие в деятельности мировых валютно-финансовых организаций, Россия приобщается к деятельности и опыту, накопленному международным сообществом в области регулирования валютно-финансовой и кредитной сфер.

Но кроме прав, у любой страны, вступившей в МВФ и МБРР, возникает и ряд обязательств, исполнение которых порой требует принятия не только экономических, но и сложных политических решений.

При установлении отношений с МБРР Россия в 1990-х гг. получала до 2 млрд долл. в год в качестве кредитов. Больше средств от него получали только Китай и Индия. Кредиты, предоставленные банком, были предназначены для развития инфраструктуры, восстановления экономики и проведения масштабных экономических реформ.

Россия тесно сотрудничает с Европейским банком реконструкции и развития. Он тоже предоставлял нашей стране большие кредиты, которые большей частью были направлены на создание венчурных фондов, развитие некоторых целевых программ и т. д. ЕБРР часто принимал участие в кредитовании некоторых рискованных с точки зрения инвесторов проектов. Например, он предоставлял кредиты для судостроительных компаний.

Но, естественно, сотрудничество с международными кредитными учреждениями не дает стопроцентной гарантии получения кредитов в любых размерах. У России в ходе кредитования со стороны МВФ возникали проблемы. Например, несколько раз было отказано в предоставлении уже обещанных кредитов или замораживались операции, связанные с их предоставлением.

На сегодняшний момент Россия полностью погасила свои долги перед международными организациями, что позволило ей сэкономить на процентах значительную сумму денег. Но, к сожалению, возможность досрочного погашения долга во многом возникла благодаря высоким ценам на энергоресурсы, крупным поставщиком которых является наша страна.

Россия является членом Организации Объединенных Наций. Это позволяет ей принимать участие в разрешении важных экономических и политических вопросов. После распада СССР это ей также немало помогло при получении международной помощи, и к тому же участие в деятельности организации такого уровня повышает престиж страны на мировой арене.

Таким образом, Россия активно вовлечена в структуры и механизмы

международного экономического сотрудничества. Это очень важно для любой страны мира, так как на современном уровне развития ни одно государство не может обособленно заниматься развитием народного хозяйства. Участие в крупнейших международных организациях позволяет России получать выгоды, что после распада СССР было немаловажно. Но кроме преимуществ, у нее возникают и обязанности по отношению к ним, выполнять которые тоже необходимо. Однако в любом случае деятельность в рамках этих организаций позволяет получать не только экономические, но и политические выгоды.