

Федеральное агентство по образованию
ГОУ ВПО «Нижевартовский государственный гуманитарный университет»
Факультет экономики и управления
Кафедра коммерции и менеджмента

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, СТРУКТУРА, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Учебно-методическое пособие



**Издательство
Нижевартовского государственного
гуманитарного университета
2009**

ББК 65.5
М 43

Печатается по постановлению Редакционно-издательского совета
Нижевартовского государственного гуманитарного университета

М 43 **Международная торговля: основные тенденции, структура, перспективы развития:** Учебно-методическое пособие / Сост. Н.В.Захарова. — Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманитар. ун-та, 2009. — 126 с.

ISBN 978–5–89988–602–1

В учебно-методическом пособии рассмотрены ключевые аспекты развития международного оборота товаров, услуг, факторов производства в эпоху глобализации, а также вопросы международного регулирования внешнеторговой деятельности.

Для закрепления материала в пособие включены тесты и вопросы для самоконтроля. Пособие содержит глоссарий, список принятых сокращений и персоналии.

Предназначено для студентов, обучающихся по специальности 080301.65 «Коммерция (торговое дело)».

ББК 65.5

ISBN 978–5–89988–602–1

© Захарова Н.В., составление, 2009
© Издательство НГГУ, 2009

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития человечества складывается новая модель мировой экономики — система многомерных экономических взаимозависимостей и взаимодействий, опирающаяся на сложное сочетание механизмов конкуренции, кооперации и партнерства на макро- и микроуровнях, переплетение нарождающегося глобального рынка и сохраняющихся национальных и локальных рынков.

Мировое экономическое сообщество из «рыхлой совокупности» более или менее связанных стран превращается в целостную многоукладную систему национальных и транснациональных структур, где национальные социумы оказываются составными элементами единого всемирного хозяйственного организма.

Материальной основой системы мирового хозяйства выступает международное разделение труда, сущность которого проявляется в единстве двух процессов: разделение процессов производства (международная специализация) и его объединение (международная кооперация производства). В основе этих процессов лежит углубление научно-технического прогресса путем перехода в конце XX в. к новому способу производства, к постиндустриальному обществу. Его отличительная черта — непрерывное развитие инноваций, освоение новых технологий. Ключевым ресурсом развития становятся знания, научная мысль и человеческий (интеллектуальный) капитал.

Одновременно в развитых странах наблюдается переход к социально-ориентированному типу развития. Его начало было положено расширением массовых нематериальных потребностей в социальных услугах, в социальном обеспечении, гуманизации условий труда, участии в управлении.

Важное значение приобрели такие специфические «социальные силы», как зрелая демократия, общая культура, информированность, компетентность государственного управления, гражданская активность. В качестве критерия оценки конечной эффективности экономического развития выступает весь спектр общественных и индивидуальных, материальных, экологических, гуманитарных и моральных потребностей человека.

В мировой экономике различают национальный и международный бизнес. *Национальный бизнес* представляет собой сообщество хозяйствующих субъектов отдельных стран. *Международный бизнес* выступает как совокупность взаимодействующих национальных бизнесов.

К ключевым хозяйствующим субъектам в мировой экономике, формирующим международный бизнес, относятся:

1. транснациональные корпорации (ТНК), как правило, крупные хозяйственные комплексы с международной сферой деятельности. Различают ТНК с национальным капиталом и капиталом, принадлежащим лицам, которые происходят из разных стран. ТНК это экономически единые системы, вертикально интегрированные структуры с иерархическим подчинением нижестоящих подразделений вышестоящим. В эту систему входят материнская компания, филиалы, дочерние предприятия, отделения. Система контролируется и управляется из одного центра. Наиболее распространенным методом контроля и управления является система участия: одни подразделения ТНК выступают держателями акций других подразделений;

2. долгосрочные стратегические альянсы ТНК получившая с 1990-х годов XX в. широкое распространение форма международного межфирменного сотрудничества. Выделяются альянсы без создания общей собственности (контракты с разделением риска и доходов), альянсы с участием в капитале (приобретение акций, совместных предприятий), преимущественно технологические альянсы (проведение НИОКР, передача технологий, нововведения), преимущественно рыночные (маркетинговые, защита доли рынка, доступ к дешевым ресурсам). При оценке международных альянсов нередко сложно определить, законодательством какой страны следует руководствоваться;

3. транснациональные банки (ТНБ) крупные международные кредитно-финансовые объединения преимущественно универсального типа, имеющие за границей разветвленную сеть филиалов, осуществляющих банковские операции во многих странах и конвертируемых валютах транснациональные институциональные инвесторы — страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, институты коллективного инвестирования (инвестиционные фонды, инвестиционные компании). На фондовом

рынке они выступают как инвесторы под управлением профессиональных менеджеров, в роли которых могут быть банки и специализированные компании; транснациональные финансово-промышленные группы (ФПГ) — интеграция ТНК и ТНБ.

Среди многообразных форм ФПГ есть традиционные концерны во главе с крупной промышленной корпорацией и многоотраслевые финансовые группы, сформировавшиеся вокруг банка; мировые финансовые центры — места сосредоточения крупных международных капиталов и масштабного проведения разнообразных международных финансовых операций. Их особенность заключается в огромном разнообразии используемых финансовых инструментов.

Современные электронные средства связи обусловили растущую взаимосвязь различных финансовых центров. Основные операторы деловых финансовых центров находятся в Лондоне, Токио, Нью-Йорке, Париже, Цюрихе, Франкфурте-на-Майне, Сингапуре, Сянгане.

Крупнейшие биржи — институты и одновременно организаторы торговли ценными бумагами (фондовые биржи), товарами (товарные биржи) и валютой (валютные биржи).

В последние десятилетия происходили процессы концентрации бирж, что привело к сокращению их общего числа. Отметим крупнейшие фондовые биржи. В США — Нью-Йоркская, в Великобритании — Лондонская, в Японии — Токийская, в Германии — Франкфуртская.

Международными товарными биржами являются все американские биржи, расположенные в Чикаго и Нью-Йорке, в Великобритании — Лондонская фьючерсная и опционная биржа, Лондонская биржа металлов, в Японии — все биржи, на которых совершаются сделки с товарами, обращающимися на мировом рынке.

Одновременно с увеличением масштабов деятельности институтов, образующих каркас международного бизнеса, усиливается тенденция к интернационализации малого и среднего бизнеса. Стимулирующим фактором здесь выступает развитие венчурного (рискового) капитала — источника финансирования инновационной деятельности на этапе внедрения новшеств и организации выпуска новых товаров.

Вторая группа субъектов мирового хозяйства включает:

1. национальные государства, деятельность органов власти различных стран по обеспечению функционирования экономики и внешнеэкономических связей. Государство может являться собственником средств производства и в этом качестве выступать как непосредственный хозяйствующий субъект (предприятия государственного сектора). Особое место занимают центральные банки, которые выполняют функции эмиссионного, кредитного и расчетного центра страны. Новое в этой области — представление им большей независимости, создание первого наднационального банка Европейского центрального банка;

2. различные территории, которые, не будучи суверенными государствами, рассматриваются международными организациями как отдельные субъекты (Гонконг и др.);

3. субсуверенные образования — региональные и местные органы власти, выходящие на мировой рынок, мобилизующие средства на международных рынках капиталов;

4. саморегулируемые организации профессиональных участников различных финансовых рынков и рынков ценных бумаг — некоммерческие организации, в задачи которых входит обеспечение условий профессиональной деятельности, защита интересов клиентов, соблюдение стандартов профессиональной этики;

5. союзы предпринимателей — объединения с целью представления их интересов в правительственных органах и оказания им содействия в организации международной деятельности. Широкое распространение получили международные ассоциации предпринимателей, объединяющие отраслевые национальные союзы различных стран;

6. торговые палаты — частные объединения предпринимателей в целях содействия развитию торговли и сбыта. Они подразделяются на местные, национальные, заграничные — организуемые национальными палатами одной страны на территории другой, смешанные — создаваемые национальными организациями двух или нескольких стран в целях развития между ними торговли и экономических отношений;

7. мировые экономические и финансовые институты — международные организации, создаваемые для координации деятельности стран в различных сферах мирового хозяйства.

По характеру членства международные организации делятся на межгосударственные (в настоящее время их насчитывается около 400) и неправительственные (в мире существует около 3 тыс. таких организаций).

Межгосударственные организации подразделяются на универсальные, открытые для всех государств мира, и региональные, членами которых могут быть государства одного региона; на организации, деятельность которых охватывает все сферы отношений между государствами, и ограничивающиеся сотрудничеством в одной специальной области. Классификация по характеру полномочий позволяет выделить межгосударственные и наднациональные организации.

Универсальные экономические организации, оказывающие наибольшее влияние на все мировое хозяйство, Международный валютный фонд (МВФ), Группа Всемирного банка, Всемирная торговая организация (ВТО), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и др.

Своеобразным клубом развитых стран является Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) — центр координации экономической политики и международных экономических сопоставлений. Урегулированием внешней задолженности занимаются Парижский клуб стран-кредиторов (государственный долг) и Лондонский клуб (частная внешняя задолженность).

Особая роль принадлежит «Большой восьмерке» (США, Германия, Франция, Великобритания, Италия, Канада, Япония, с 1993 г. — Россия) — неформальному форуму, на котором обсуждаются наиболее важные проблемы развития мировой экономики.

Среди региональных интеграционных объединений необходимо отметить крупнейшие из них — Европейский союз (ЕС), Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), субрегиональный торгово-экономический союз в Латинской Америке (МЕРКОСУР).

Интеграционные объединения созданы и на территории бывшего Советского Союза. В большинстве своем интеграционные объединения развитых и развивающихся стран выступают в виде зон свободной торговли или таможенного союза. Уникальное положение занимает Европейский союз, где завершается создание

единого внутреннего рынка и формируется Экономический и валютный союз.

Немаловажную роль играют секторальные организации стран-производителей сырьевых товаров: Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), Альянс стран-производителей какао, Межправительственный совет стран-экспортеров меди, Ассоциация стран-производителей каучука и др.;

В процессе создания норм международного экономического права зачастую участвуют международные неправительственные организации. В частности, Международная торговая палата (объединение национальных организаций деловых кругов, в которые входят около 1,5 тыс. коллективных и более 6 тыс. индивидуальных членов из 80 стран), Всемирная федерация профсоюзов (объединяет более 80 стран), Международная конфедерация свободных профсоюзов (145 стран), Всемирная конфедерация труда (свыше 110 стран).

Множественность хозяйствующих субъектов преобразует всю экономическую среду. Глубокие изменения происходят в отношениях собственности и формах предпринимательства. Корпоративная частная собственность становится преобладающей по сравнению со всеми другими формами собственности. Качественные сдвиги наблюдаются в характере взаимоотношений хозяйствующих субъектов в производстве и на рынке. Сформировались новые механизмы взаимодействия: государство — бизнес — общество.

Хотя преобладающими тенденциями в экономической политике стали приватизация, дерегулирование и либерализация, государство не уходит из экономики. Зачастую меняются формы управления хозяйством — от прямого вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов государство переходит к косвенным методам регулирования. Большую роль стало играть обеспечение прав собственности.

В число приоритетных целей государственной экономической политики вошло повышение конкурентоспособности стран, отраслей, конкретных компаний. Создавая максимально благоприятные условия для рыночных сил, государство одновременно видит свою задачу в том, чтобы действия этих сил стали более упорядоченными и прозрачными. В ряде сфер деятельности происходит

ужесточение политики (антимонопольное законодательство, экологические нормы и стандарты и т.д.). Растет значение эффективной системы согласования интересов различных групп и слоев общества, обеспечения социальной справедливости.

Международная торговля играет важную роль в развитии системы современных мирохозяйственных связей.

Сегодня теория и практика либерализации международной торговли, в том числе в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), нуждается в серьезной корректировке, в дифференцированном подходе с большим вниманием к интересам развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

1. МЕСТО И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

1.1. Основные теории международной торговли.

Согласно международным определениям, в частности в ООН, ВТО, ОЭСР, международная торговля — это трансграничный обмен товарами и услугами, совокупность внешней торговли всех стран мира. При этом стоимость экспорта товаров дается в ценах F.O.B., а импорта — C.I.F. На этой терминологической базе построена и международная статистика, данные которой, в зависимости от источника, могут немного отличаться друг от друга.

Основу международной торговли составляет международное разделение труда, которое проявляется в специализации отдельных стран, национальных отраслей экономики и предприятий в производстве товаров и услуг для внешнего рынка. Существует ряд показателей, характеризующих участие страны в международном разделении труда, важнейшим из которых является «экспортная квота», т.е. отношение стоимости экспорта страны к стоимости ВВП этой страны.

Из теорий международной торговли первой появилась меркантилистская теория, разработанная и проводившаяся в жизнь в XVI—XVIII вв. Сторонники этой теории не учитывали той выгоды, которую в ходе международного разделения труда страны получают от импорта иностранных товаров и услуг, а экономически оправданным считали только экспорт. Поэтому меркантилисты считали, что стране нужно ограничивать импорт (кроме импорта сырья) и стараться все производить самой, а также всячески поощрять экспорт готовых изделий, добиваясь притока золота, которое они отождествляли с богатством.

Приток золота в страну в результате положительного торгового баланса увеличивал возможности накопления капитала и тем самым способствовал экономическому росту, занятости и процветанию страны.

Главным недостатком этой теории следует считать представление меркантилистов, идущее еще от средневековья, что

экономическая выгода одних участников товарообменной сделки (стран-экспортеров) оборачивается экономическим ущербом для других (стран-импортеров).

К главному достоинству меркантилизма можно отнести разработанную им политику поддержки экспорта, которая, однако, сочеталась с активным протекционизмом и поддержкой отечественных монополистов. В России наиболее ярким меркантилистом был Петр I, который всячески поощрял российскую промышленность и экспорт товаров, в том числе через высокие ввозные пошлины, раздачу привилегий отечественным монополистам.

Из совершенно другой предпосылки, чем меркантилизм, исходила теория абсолютных преимуществ. Ее создатель, Адам Смит, начинает первую главу своей знаменитой книги «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) словами о том, что «величайший прогресс в развитии производительной силы труда и значительная доля искусства, умения и сообразительности, с какими он направляется и прилагается, явились, по видимому, следствием разделения труда», и далее приходит к выводу, что «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом».

Теория абсолютных преимуществ гласит, что стране целесообразно импортировать те товары, по которым у нее издержки производства выше, чем у зарубежных стран, и экспортировать те товары, по которым у нее издержки производства ниже, чем за рубежом, т.е. имеются абсолютные преимущества. В противоположность меркантилистам А.Смит выступал за свободу конкуренции внутри страны и на мировом рынке, разделяя выдвинутый французской экономической школой физиократов принцип «laissez-faire» — невмешательства государства в экономику.

К наиболее сильной стороне теории абсолютных преимуществ нужно отнести то, что она демонстрирует преимущества международной торговли для всех ее участников, к слабой стороне — что она не оставляет в международной торговле места тем странам,

у которых все товары производятся без абсолютных преимуществ перед другими странами.

Отмеченный выше недостаток теории абсолютных преимуществ стимулировал появление теории относительных преимуществ. Бывший лондонский дилер Давид Рикардо в своей книге «Принципы политической экономии и налогового обложения» (1817) посвятил этой теории главу, в которой доказал, что в международной торговле выгодно участвовать всем странам. В своем знаменитом условном примере с производством вина и сукна в Португалии и Англии Рикардо математически доказал, что хотя в Португалии производство этих двух товаров обходится дешевле, чем в Англии (т.е. у Португалии есть абсолютные преимущества по обоим товарам), тем не менее ей выгодно специализироваться на производстве и экспорте вина, по которому у нее издержки по сравнению с сукном ниже. В свою очередь, Англии целесообразно специализироваться на производстве и экспорте сукна, потому что по нему издержки сравнительно ниже, чем по вину, которое ей выгоднее ввозить из Португалии в обмен на английское сукно.

Допустим, что отрез сукна длиной 25 м обменивается на бочонок вина емкостью 50 л и что издержки производства измеряются только затратами труда. На производство отреза сукна в Португалии затрачивается годовой труд 90 работников, в Англии — 100 работников, а на производство бочонка вина — годовой труд соответственно 80 и 120 работников.

Если Португалия откажется от производства сукна и будет импортировать его из Англии, то на каждом отрезе она будет экономить годовой труд своих 10 работников. В свою очередь, если Англия откажется от производства вина, то на каждом бочонке она сэкономит годовой труд своих 20 работников.

В примере подразумевается, что оплата труда в обеих странах одинаковая. Но даже если она и разная, то, как указывали последователи Рикардо, это не вносит принципиальных изменений в теорию сравнительных преимуществ. Так, если уровень оплаты труда в Португалии, скажем, вдвое ниже, чем в Англии, то Португалия от обмена по-прежнему получает выгоду, но уже не в два, а в четыре раза меньше, чем Англия, а у последней эта выгода, наоборот, будет не в два, а в четыре раза больше. Это нетрудно подсчитать, если условно определить годовую заработную

плату виноделов и ткачей в Португалии в 1000 фунтов стерлингов, а их заработную плату в Англии — в 2000 фунтов стерлингов.

Таким образом, теория относительных преимуществ рекомендует стране импортировать тот товар, издержки производства которого в стране выше, чем по экспортируемому товару. В последующем экономисты доказали, что это распространяется не только на две страны и два товара, но и на любое количество стран и товаров.

Главным достоинством теории сравнительных преимуществ является убедительное доказательство того, что международная торговля выгодна всем ее участникам, хотя одним она может давать меньше выгоды (в нашем примере это — Португалия), а другим — больше (Англия). В этом — огромное достижение рикардианской теории, которая доказывает, что и во внешней торговле подтверждается идея Смита о выгодности разделения труда для всех его участников. Основным недостатком теории Рикардо можно считать то, что она не объясняет, почему сложились сравнительные преимущества.

На поставленный выше вопрос во многом отвечает теория соотношения факторов производства, разработанная шведскими экономистами Эли Хекшером и Бертилем Олином и подробно изложенная в книге последнего под названием «Межрегиональная и международная торговля» (1933 г.). Используя концепцию факторов производства (экономических ресурсов), созданную французским предпринимателем и экономистом Ж.-Б.Сэем и дополненную затем другими экономистами, теория Хекшера-Олина обращает внимание на различную наделенность стран этими факторами (точнее, трудом и капиталом, так как Хекшер и Олин сосредоточились только на двух факторах). Обилие, избыток одних факторов в стране делает их дешевыми по сравнению с другими, скудными факторами. Производство любой продукции требует комбинации факторов, и товар, в производстве которого преобладают сравнительно дешевые, избыточные факторы, будет относительно дешев и внутри страны, и на внешнем рынке и тем самым будет обладать сравнительными преимуществами. Согласно теории Хекшера-Олина страна экспортирует те товары, выпуск которых базируется на избыточных для нее факторах

производства, и импортирует товары, для выпуска которых она хуже наделена факторами производства.

Теория Хекшера-Олина разделяется большинством современных экономистов. Однако она не всегда дает прямой ответ на вопрос, почему именно тот или иной набор товаров преобладает в экспорте и импорте страны.

Американский экономист российского происхождения В. Леонтьев, исследуя внешнюю торговлю США в 1947, 1951 и 1967 гг., указал, что эта страна со сравнительно дешевым капиталом и дорогой рабочей силой участвует в международной торговле не в соответствии с теорией Хекшера-Олина. Более капиталоемким оказался не экспорт, а импорт. Так называемый парадокс Леонтьева объясняли по-разному. Высококвалифицированная американская рабочая сила требует для своей подготовки больших затрат капитала (т.е. американский капитал больше вкладывается в человеческие ресурсы, чем в производственные мощности), на производство американских экспортных товаров затрачивается в больших объемах импортируемое минеральное сырье, в добычу которого были вложены огромные финансовые средства (опять же из США). Но в целом парадокс Леонтьева является предупреждением от прямолинейного использования теории Хекшера-Олина, которая, как показало последующее ее тестирование, срабатывает в большинстве, но не во всех случаях.

Россию можно отнести скорее к типичному для теории Хекшера-Олина случаю: изобилием природных ресурсов, наличием больших производственных мощностей (т.е. реального капитала) по переработке сырья (металлургия, химия) и ряда передовых технологий (преимущественно в производстве вооружения и товаров двойного назначения) объясним большой экспорт сырья, простой металлургической и химической продукции, военной техники и товаров двойного назначения. В то же время теория Хекшера-Олина не дает ответа на вопрос, почему из современной России с ее огромными сельскохозяйственными ресурсами мало экспортируется сельскохозяйственной продукции, а наоборот, она импортируется в огромных количествах; почему при наличии сравнительно дешевой и квалифицированной рабочей силы страна мало экспортирует, но много импортирует гражданской машиностроительной продукции. Вероятно, для объяснения причин

международной торговли теми или иными товарами недостаточно только разной наделенности стран факторами производства. Важно и то, насколько эффективно используются эти факторы в той или иной стране.

Во многом именно вопросу эффективного использования факторов производства посвящена теория конкурентных преимуществ американского профессора Майкла Портера. В своей книге «Международная конкуренция» (1990 г.) он на основании анализа более 100 отраслей и подотраслей из 10 стран приходит к выводу, что международные конкурентные преимущества действующих в этих отраслях и подотраслях национальных фирм зависят от того, в какой макросреде осуществляется их деятельность в собственной стране.

Макросреда определяется не только факторами производства, но и характером спроса на внутреннем рынке (он может помочь фирме достичь зрелости перед выходом на внешний рынок), развитостью родственных и смежных отраслей, уровнем менеджмента и конкуренции в стране, а также экономической политикой правительства и даже случайными событиями (войной, неожиданными изобретениями и т.д.). Сочетание этих шести главных параметров (особенно первых четырех, которых Портер называет детерминантами), определяет конкурентные преимущества фирм, подотраслей и стран на мировом рынке.

Теория эффекта масштаба (теория международной торговли на основе монополистической конкуренции) американского экономиста Пола Крутмана объясняет, почему существует торговля между странами, которые одинаково наделены факторами производства. По мере возрастания масштабов производства, которое обычно идет в рамках монополистической конкуренции, издержки производства каждой единицы продукции снижаются. Отсюда таким странам становится выгодным специализироваться и обмениваться даже технологически однородной, но дифференцированной продукцией (так называемая внутриотраслевая торговля). Примером может служить торговля автомобилями между странами — их производителями.

К теории Крутмана близка теория внутриотраслевой международной торговли английского экономиста Белы Балассы, который обратил внимание не только на эффект масштаба, но и на различия

во вкусах потребителей разных стран, географическую близость их пограничных регионов, несовпадение сельскохозяйственных сезонов.

Разработчики так называемой стандартной модели международной торговли английские экономисты Эджуорт и Маршалл, а также американский экономист австрийского происхождения Хабсрлер считали теории Смита, Рикардо, Хекшера-Олина частными случаями более общей картины, для которой полная специализация одной страны на том или ином товаре или группе товаров не характерна.

1.2. Структура международной торговли.

Сегодня теория и практика либерализации международной торговли, в том числе в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), нуждается в серьезной корректировке, в дифференцированном подходе с большим вниманием к интересам развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Международная торговля состоит из двух встречных потоков товаров — экспорта и импорта — и характеризуется торговым сальдо и торговым оборотом.

Экспорт — продажа товара, предусматривающая его вывоз за границу.

Импорт — покупка товара, предусматривающая его ввоз из-за границы.

Торговое сальдо — разность стоимостных объемов экспорта и импорта («чистый экспорт»).

Торговый оборот — сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

Странам выгодно экспортировать. Так, в 1950—1990 гг. производство ВВП в мире возросло в 5 раз (в постоянных ценах), а товарный экспорт — в 11 раз. При расширении обрабатывающей промышленности за этот период в 8 раз ее экспорт увеличили в 20 раз. За последнее десятилетие истекшего века при росте ВВП на $\frac{1}{4}$ мировой экспорт товаров возрос более чем в 2 раза. В результате внешнеторговая квота, т.е. зависимость экономики всех стран от внешней торговли, рассчитанная как отношение

стоимости внешнеторгового оборота к стоимости ВВП в мире, за 1990—2000 гг. увеличилась с 32 до 40% (табл. 1).

Таблица 1

Мировой экспорт товаров и услуг

Показатель	Стоимость, млрд. дол.			Среднегодовые темпы роста, в %		
	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2000 г.	2003 г.	2004 г.
Товары	7274	8907	9600	6	16	21
Услуги	1763	2125	2500	7	12	18

Рассмотрим некоторые важные особенности мировой торговли:

1. Международная торговля выступает в качестве заменителя международной мобильности ресурсов — если человеческие и материальные ресурсы не могут свободно перемещаться между странами, то движение товаров и услуг эффективно восполняет этот пробел.

2. Каждая страна имеет свою валюту, и это необходимо учитывать при проведении экспортно-импортных операций.

3. Международная торговля подвергается сильному политическому вмешательству и контролю.

Перечислим основные стимулы к экспорту:

1. Использование избыточных мощностей.
2. Снижение себестоимости единицы продукции.
3. Повышение прибыльности через увеличение наценок (возможность в определенных условиях продавать свою продукцию с большей выгодой за рубежом, чем внутри страны).
4. Распределение риска сбыта.

В качестве основных стимулов к импорту выступают:

1. Более дешевые поставки товаров или сырья.
2. Расширение ассортимента.
3. Снижение риска прерывания поставок товаров.

Можно также выделить некоторые препятствия на пути внешней торговли:

- отсутствие знаний об имеющихся возможностях,
- недостаточность информации о механике торговли;
- боязнь риска;
- торговые ограничения.

Структура мировой торговли отражает сдвиги, происходящие в экономике стран-участниц и в процессе глобализации хозяйственной жизни. Ведущее место в мировом экспорте занимает продукция обрабатывающей промышленности, доля которой в 2000 г. достигла 75% (70% в 1990 г.). Из этого на долю машин, оборудования и средств транспорта приходится около 40% (36% десятилетие назад), среди которых наиболее динамичной статьёй является офисное и телекоммуникационное оборудование — более 13% (9%), тогда как торговля продукцией автомобилестроения стабилизировалась на уровне 9%. Следующей по значению товарной позицией является продукция добывающей промышленности — 12% (14%), в которой главное место занимает топливо. Значение сельскохозяйственных товаров продолжает уменьшаться — до неполных 9% (12%), так же как и текстильных изделий и одежды — 5% (6%).

С начала XX века выделилось два «этажа» в структуре мирового рынка товаров — рынок базовых товаров (топливо, минеральное сырьё, сельхозпродукты, лесоматериалы) и рынок готовых изделий. Первый вид товаров производился развивающимися и бывшими социалистическими странами, специализирующимися на экспорте ресурсо- и трудоемких товаров. Из 132 развивающихся стран 15 специализируются на экспорте нефти, 43 — на экспорте минерального и сельскохозяйственного сырья. Товары второго «этажа» — это прерогатива индустриально развитых стран.

Современная международная торговля представляет собой широкую многоярусную систему. Нижний этаж — рынок базовых товаров — образует продукция сельского хозяйства и добывающей промышленности. Средний — полуфабрикаты и трудоемкие готовые изделия, т.е. продукция низких и средних технологий (черная металлургия, строительные материалы, текстиль и другая продукция легкой промышленности). К средне-технологичным товарам относятся станки, средства транспорта, продукция основной химии, резинотехнические и пластмассовые изделия, продукция деревообработки.

Наиболее динамичным сектором международной торговли в последние годы является обмен товарами «высоких технологий» или наукоемких отраслей промышленности и отраслей нематериального производства. Именно рынок высокотехнологичной

продукции сегодня в решающей степени формирует офисное и телекоммуникационное оборудование, электроника, электрооборудование, точные измерительные приборы, аэрокосмическая техника, сложное медицинское оборудование и фармацевтика.

Основные торговые державы — это, как и прежде, экономически высокоразвитые страны, в первую очередь США, Германия, Япония, Франция и Великобритания.

Сохранение лидерства развитых стран в международной торговле обеспечивается, прежде всего, благодаря экспорту продукции высоких технологий и соответствующих услуг. На них приходится почти $\frac{3}{4}$ мирового экспорта этой продукции, который в стоимостном выражении составляет более 1 трлн. дол.

Структура международной торговли обычно рассматривается с точки зрения ее географического распределения (географическая структура) и товарного наполнения (товарная структура).

Многие развивающиеся страны продолжают по-прежнему серьезно зависеть от экспорта продукции добывающей промышленности (75% вывоза стран Ближнего Востока) и сельского хозяйства (страны Латинской Америки и Африки).

Однако и среди развитых государств есть примеры высокой зависимости от сырьевого экспорта, что объясняется наличием у них естественных конкурентных преимуществ (60% экспорта Норвегии — нефть и газ, Австралия и Канада — руды и металлы, 60% экспорта Новой Зеландии и 67% Исландии — сельскохозяйственные товары).

Из стран переходной экономики наибольшие объемы внешне-торговых операций приходятся на страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и Россию, хотя в целом их доля в международной торговле продолжает оставаться весьма незначительной (в 2003 г. — менее 4%).

Самое скромное положение в системе международной торговли занимают наименее развитые страны, к которым принадлежит 50 беднейших государств мира, на долю которых приходится лишь 0,6% мирового экспорта. Разрыв в доходах этих стран по сравнению со странами золотого миллиарда составляет порядка 1:150, а продолжающаяся их маргинализация чревата опасностями для процесса мирохозяйственной глобализации.

1.3. Ценообразование в мировой торговле. Мультипликатор внешней торговли.

Характерной чертой мировой торговли является наличие особой системы цен — мировых цен. В их основе лежат интернациональные издержки производства, которые тяготеют к среднемировым затратам экономических ресурсов на создание данного вида товаров. Интернациональные издержки производства формируются под преимущественным влиянием стран, являющихся главными поставщиками данных видов товаров на мировой рынок. Кроме того, значительное воздействие на уровень мировых цен оказывает соотношение спроса и предложения на данный вид товара на мировом рынке.

Для международной торговли характерна множественность цен, то есть существование различных цен на один и тот же товар. Мировые цены различаются в зависимости от времени года, места, условий реализации товара, особенностей контракта. На практике в качестве мировых цен принимаются цены крупных, систематических и устойчивых экспортных или импортных сделок, заключаемых в определенных центрах мировой торговли известными фирмами — экспортерами или импортерами соответствующих видов товаров. На многие сырьевые товары (зерновые, хлопок, каучук и др.) мировые цены устанавливаются в процессе торгов на крупнейших мировых товарных биржах.

Интернациональная стоимость обычно меньше национальной стоимости соответствующих товаров, так как на мировой рынок, как правило, поставляют наиболее конкурентоспособные товары, то есть производимые с наиболее низким уровнем затрат. Также на мировые цены влияют и другие факторы: соотношение спроса и предложения, качество продукции, состояние денежной сферы. Однако долговременные тенденции формирования мировых цен проявляются как универсальное действие закона стоимости на мировом рынке.

Для количественной оценки воздействия внешней торговли на рост национального дохода и ВВП страны разработана и используется в практике модель *внешнеторгового мультипликатора*.

Принцип мультипликации характеризует влияние, оказываемое инвестированием, а в конечном счете любыми расходами, на рост занятости и приращение выпуска продукции (дохода), т.е.:

$$MULT = \frac{\Delta Y}{\Delta I} = 1/1 - c,$$

где ΔY — прирост дохода, а ΔI — прирост инвестиций; c — предельная склонность к потреблению.

По аналогичной схеме может быть рассчитана модель внешне-торгового мультипликатора. При этом примем допущение о возможности независимого друг от друга воздействия импорта и экспорта на развитие национальной экономики страны-участницы внешнеэкономической деятельности. Влияние импорта в таком случае может быть приравнено к воздействию потребления, а влияние экспорта — к инвестиционному воздействию. Соответственно, предельная склонность к потреблению принимает в этом случае форму предельной склонности к импорту: $c = m = M/Y$, а предельная склонность к сбережению — форму предельной склонности к экспорту: $s = x = X/Y$. Автономное изменение экспорта будет оказывать на прирост дохода воздействие такого характера:

$$MULT = \frac{1}{1 - c + m}.$$

В реальной жизни экспорт и импорт взаимосвязаны. Импорт страны одновременно является экспортом для государства-контрагента. Подобная взаимозависимость существенно усложняет модель мультипликатора, которая для отражения реальных внешне-торговых взаимосвязей должна учитывать взаимодействие как минимум двух стран. Рассмотрим модель мультипликатора на примере развития взаимоотношений двух стран — страны 1 и страны 2, между которыми существуют внешне-торговые связи. При этом экспорт страны 1 полностью направляется в страну 2 и равняется ее импорту, и наоборот, если допустить еще, что изменение инвестиций происходит только в стране 1, то конечная формула внешне-торгового мультипликатора примет вид:

$$\frac{\Delta Y_1}{\Delta I_1} = MULT_1 = \frac{1}{(1 - c_1 - \frac{m_2 m_1}{1 - c_2 + m_2} + m_1)} .$$

Эта формула обосновывает зависимость изменения дохода страны 1, обусловленного изменением инвестиций от предельной склонности к потреблению и к импорту не только страны 1, но и страны 2. Увеличение инвестирования в стране-инвесторе (стране 1) вызывает в ней повышение дохода в результате мультипликационного эффекта, одновременно стимулирует импорт, выступающий экспортом для страны-контрагента (страны 2). В свою очередь, экспорт страны 2 стимулирует рост ее дохода.

2. СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Международная торговля товарами представляет старейшую и важнейшую сферу международного бизнеса, в которой постоянно совершаются коммерческие сделки. К основным коммерческим сделкам, оформляемым контрактами купли-продажи или контрактами на безвалютной основе (при равноценном, сбалансированном обмене товарами), относятся экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные сделки.

Экспортные сделки — это коммерческая деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров национального производства. Для осуществления сделки экспортер должен изучить конъюнктуру рынка, выбрать целесообразную стратегию поведения на рынке, изучить таможенный режим страны-импортера, провести рекламу своего товара, направить перспективным покупателям предложения на продажу товара (оферты), провести переговоры и подписать с одним из них контракт, а затем проводить контроль исполнения контракта.

Импортные сделки связаны с покупкой и ввозом иностранных товаров в страну для реализации их на внутреннем рынке. Для осуществления сделки инициативу проявляет импортер. Он изучает цены на интересующие его товары, выбирает потенциальных экспортеров и целесообразный способ закупки товаров, проводит переговоры, подписывает контракт на импорт товаров и обеспечивает своевременную оплату.

Реэкспортные сделки — коммерческая деятельность, связанная с продажей и вывозом из страны ранее ввезенного в нее товара без его переработки. Страна, которая ввозит, а затем вывозит товар, называется реэкспортирующей. Эти сделки применяются, когда реэкспортирующей стране страной экспортера предлагаются более выгодные условия, чем стране импортера. Реэкспортирующая страна является в таких сделках посредником.

Реимпортные сделки — несостоявшиеся экспортные сделки. В таких случаях возвращаются в страну ранее вывезенные из нее товары, не проданные на внешних рынках.

Международный обмен товарами экономически целесообразен для страны, если она затрачивает на производство экспортных

товаров меньше общественного труда, чем должна затратить на производство товаров взамен импортируемых (на средства, вырученные от экспорта). Следовательно, товарообмен может быть выгоден всем странам при условии правильного формирования структуры экспорта и импорта, поэтому необходимо увеличивать масштабы внешнеторгового обмена. При этом экспорт первичен, так как страна должна, получив за экспортный товар валюту, обеспечить себе возможность импорта товаров.

Для достижения наибольшего экономического эффекта от участия в международном разделении труда следует развивать производство экспортной продукции, которая позволяет получить наибольшую валютную выручку на единицу затрат общественного труда, и импортировать те товары, собственное производство которых потребовало бы наибольших затрат общественного труда на единицу затрачиваемых валютных средств. Наибольший эффект достигается от экспорта готовой наукоемкой продукции. В мировой торговой практике сложилось такое соотношение: 40% международного товарооборота приходится на сырьевые товары, 60% — на готовую промышленную продукцию.

Товар должен обладать двумя группами свойств: потребительскими, т.е. быть полезным для личного или общественного потребления, а также конкурентоспособными, т.е. быть более удобным и выгодным покупателю, чем другой товар, удовлетворяющий те же потребности. Между потребительскими свойствами товара и его конкурентоспособностью есть закономерная связь: всякий конкурентоспособный товар обладает потребительскими свойствами, но не каждый товар, обладающий такими свойствами, конкурентоспособен.

«Конкурентоспособность товаров» — понятие интегральное и относительное. Интегральное, так как его можно разложить на отдельные составляющие, а относительное, потому, что конкурентоспособность товара определяется только в сравнении с другими товарами в конкретное время и на конкретном рынке.

Товары принято делить на потребительские (личного использования) и производственного назначения.

Товары *личного использования* делятся на три группы:

1) изделия длительного пользования, приобретаемые сравнительно редко;

2) изделия краткосрочного пользования, которые потребляются либо сразу, либо значительное число раз, после чего приобретаются снова и часто;

3) услуги — действия, результатом которых является либо какое-нибудь изделие, либо тот или иной полезный эффект.

Товары **производственного назначения** классифицируются на следующие категории: основное оборудование, вспомогательное оборудование, узлы и агрегаты, основные материалы, вспомогательные материалы и сырье. Такое деление товаров производственного назначения основано на различном отношении покупателя к этим товарам, а также на специфике предъявляемых требований к способам продажи, обслуживания, снабжению запасными частями, характеристике складов и многим иным аспектам торговли.

Встречная торговля — самый давний вид международной торговли, заключавшийся ранее в натуральном обмене товарами. В современных условиях она приобрела новое содержание и получила определенное развитие в международном товарообмене. К встречной торговле относятся такие внешнеторговые операции, при совершении которых в едином контракте фиксируются твердые обязательства контрагентов произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. Во втором случае разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Таким образом, суть встречной торговли заключается в полной или частичной оплате импорта встречным экспортом. Одной из особенностей встречной торговли является расширение практики встречных закупок экспортерами тех товаров, которые не используются для своей страны, а заранее предназначаются для продажи в других странах. Большое распространение получила практика перепоручения сбыта закупаемых экспортером встречных товаров специальным торговым компаниям.

По экономической сущности встречная торговля включает две стадии обмена: на первой стадии — экспортная операция, на второй — встречная импортная. Затем может быть стадия реализации товаров на внутреннем рынке или дополнительная экспортная операция. Многооперационность встречной торговли ведет к снижению эффективности экспорта вследствие необходимости дополнительного финансирования процесса обращения товаров

через посредников. Кроме того, из-за удлинения цикла экспортной операции во времени увеличиваются сроки оборота денежных средств, что ведет к росту расходов на обращение. Тем не менее, встречная торговля в последние годы интенсивно развивается. Она занимает 40% мирового товарооборота и в ней участвуют более 100 стран.

Бартерные операции — наиболее традиционная разновидность встречной торговли, безвалютный, но оцененный, сбалансированный обмен товарами. Гарантией эквивалентности могут быть мировые цены, рассчитанные на основе доказательных конкурентных материалов.

Использование договорных цен может удовлетворять хозяйственные интересы отдельных предприятий, но не отвечает общегосударственным интересам.

Бартерный контракт — два контракта купли-продажи. Условия обоих контрактов должны быть полностью идентичны (по штрафным санкциям, условиям страхования, форс-мажорным условиям и др.). При бартерных операциях взаимные претензии решаются дополнительными поставками или удержанием товаров. Например, если основной экспортер опоздал с поставкой, то на сумму штрафа он должен поставить дополнительное количество товара, но в контракте должно быть указано, какими товарами будет осуществляться дополнительная поставка, так как товары и по стоимости, и по дефицитности различны.

В бартерных операциях участвуют банки, но они играют роль простых кредиторов на период от поставки до реализации встречного товара. Бартерный контракт носит разовый характер.

В большинстве случаев экспортеры принимают на себя встречные обязательства по закупкам под давлением импортеров, но встречный товар покупают не на полную сумму экспорта.

Величина встречных закупок зависит от остроты конкуренции между экспортерами и колеблется от 5 до 100% сумм экспортных контрактов. Стремясь компенсировать потери, экспортеры повышают цены на экспортируемые товары. По данным ООН, они не превышают следующих размеров: 3% — при объеме встречных обязательств до 10% суммы основного экспортного контракта; 6% — при обязательствах до 20%; 10% — до 30%; 20% — до 50%.

При поставке новых товаров экспортер выкупает устаревшие модели, а их остаточная стоимость засчитывается в стоимость новых товаров. Выкуп устаревшей продукции является одним из эффективных способов увеличения продаж в условиях жесткой конкуренции на рынках сбыта. Наиболее широко этот способ торговли применяется при сбыте легковых автомобилей, сельхозмашин, ЭВМ и др. В Западной Европе в конце 80-х годов более 70% новых легковых автомобилей сбывалось при выкупе устаревших моделей.

При выкупе товаров длительного пользования фирмы-изготовители обновляют эти товары и реализуют их на том же рынке более бедным слоям населения («секонд хэнд»). Много такой продукции приобретают развивающиеся страны. Это позволяет компаниям получать прибыли даже при затратах на выкуп, реновацию и повторный сбыт.

Операции с давальческим сырьем имеют признаки встречной торговли, они являются сбалансированными, безвалютными и заранее оцененными. По заключенным контрактам одна из сторон экспортирует исходное сырье и импортирует продукты переработки или готовую продукцию, другая — перерабатывает это сырье (называемое давальческим) своими средствами. За переработку экспортеры сырья осуществляют дополнительную поставку.

Как и во встречной торговле, взаимные обязательства сторон оформляются одним контрактом. Оценке подлежит стоимость сырья, переработки и готовой продукции. В этой операции по переработке давальческого сырья отвечают принципам подрядных договоров.

Рассмотрим такое явление как компенсационные операции. От бартерной сделки компенсационная сделка отличается двумя моментами:

1) в бартерной сделке обменивают товар на товар, а в компенсационной — список товаров на список товаров;

2) бартерная операция строго сбалансирована, а в компенсационной сделке может быть разница между стоимостью взаимных поставок.

Техника осуществления компенсационной сделки такова:

- каждый контрагент готовит два списка товаров: в одном — товары, которые он может предложить, в другом — товары, которые он хотел бы приобрести;
- на переговорах контрагенты обсуждают номенклатуру поставляемых товаров и в результате составляют два списка;
- контракт подписывается с двумя перечнями товаров, поставляемых друг другу, с указаниями цен.

Если между суммами поставляемых товаров есть разница, то она должна храниться контрагентом-должником на специальном счете в банке страны контрагента, поставляющего товар на большую сумму. Эта разница должна быть потрачена должником в стране контрагента, поэтому она называется неконвертируемым сальдо.

Торговля готовой продукцией, предназначенной для конечного потребления, осуществляется напрямую или через посредников. Готовая продукция делится на четыре группы:

- 1) машины, оборудование, приборы;
- 2) сырьевые товары;
- 3) продовольственные товары;
- 4) потребительские товары.

Особенности торговли машинами и оборудованием заключаются в следующем:

- отношения между продавцом и покупателем, как правило, не завершаются после поставки товара;
- почти все виды машин и оборудования проходят предпродажный сервис за счет продавца (распаковка, расконсервация, проверка заводских регулировок, обкатка, монтаж);
- послепродажный сервис должен обеспечить бесперебойную работу оборудования в течение всего времени его физического износа, которое разделяется на гарантийный и послегарантийный периоды.

Поэтому, подписывая контракт на импорт машинотехнических изделий, импортеру необходимо также заключить контракт на монтаж оборудования, контракт на обучение местного персонала работе на оборудовании, контракт на техническое обслуживание приобретенного оборудования в гарантийный и в послегарантийный периоды, а также контракт на поставку дополнительного комплекта запчастей.

Экспортно-импортные операции с сырьевыми товарами имеют следующие особенности:

- контракты на поставку сырья носят долгосрочный характер, так как импортер стремится обеспечить себе непрерывный процесс производства на импортируемом сырье;
- длительность сделок приводит к необходимости ежегодно индексировать цены;
- для обеспечения непрерывности производственных процессов должен строго соблюдаться график равномерной поставки сырья.

Особенность торговли продовольственными товарами состоит в том, что потребители не закупают товары на внешнем рынке самостоятельно. Закупку осуществляют посреднические фирмы за свой счет по оптовым ценам, которые ниже цен реализации на рынках сбыта.

Операции с потребительскими товарами также осуществляются через посредников. Реализации товаров обязательно должны предшествовать реклама и пробные продажи. Успех сбыта потребительских товаров определяется качеством и широким ассортиментом товаров.

В разобранном виде наиболее часто экспортируются машины, оборудование, строительные конструкции, мебель и др. На ввоз продукции в разобранном виде развивающиеся страны обычно устанавливают пониженные таможенные пошлины. Это делается для того, чтобы стимулировать именно этот способ поставки, так как он содействует развитию национальной промышленности и повышению занятости внутри страны.

Поставщики из промышленно развитых стран с высоким уровнем заработной платы стремятся получить дополнительную прибыль за счет сборки изделий в странах с более низкой стоимостью рабочей силы. В некоторых случаях конструкция экспортируемой продукции такова, что ее транспортировка на рынки сбыта дешевле в разобранном виде, чем в собранном. Например, транспортировка морем тракторов в разобранном виде в 2—3 раза дешевле, чем заранее собранных.

Однако использование этого способа выхода на внешние рынки предъявляет дополнительные требования к экспортерам:

- изделие должно быть разобрано в такой степени, чтобы его сборка не потребовала слишком высокой квалификации иностранных рабочих при сохранении, однако, высокого качества собранного изделия;
- точность изготовления отдельных частей и агрегатов должна полностью исключать необходимость в подгоночных работах при сборке;
- разделение изделия на узлы должно дать максимальную экономию на транспортных расходах;
- график поставок узлов и деталей должен обеспечивать непрерывность и ритмичность сборки изделия на территории импортера;
- склады запасов узлов и деталей за границей должны быть оптимальными по объему, так как значительные запасы замедляют оборот капитала, а малые повышают опасность сбоя сборочного производства.

Особое внимание при подписании контрактов следует уделять четкому разделению ответственности за качество готовой продукции между поставщиками и фирмами, непосредственно выполняющими сборочные работы.

Международные торги — способ закупки товара, размещения заказов и выдачи подрядов, который предполагает привлечение к определенному, заранее установленному сроку предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков разных стран и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам торгов (по ценам и другим коммерческим и техническим условиям).

Торги в современных условиях получили довольно широкое распространение. Они играют важную роль в поиске и отборе контрагентов для заключения сделок на поставку машин и оборудования, строительство объектов «под ключ». Наиболее часто торги как метод закупок применяются развивающимися странами.

В связи с наличием государственной собственности в промышленно развитых странах торги часто применяются для осуществления закупок и выполнения подрядных работ государственными хозяйственными предприятиями — электростанциями, угольными шахтами, железными дорогами и т.д. Наибольшее

количество торгов проводится в ЮАР, Австралии и Новой Зеландии, а также в США, Канаде, Франции, ФРГ, Италии и Исландии.

В зависимости от способа проведения различаются торги открытые (публичные) и закрытые (ограниченные или негласные).

К участию в *открытых торгах* привлекаются все желающие фирмы и организации как местные, так и иностранные. На открытых торгах обычно размещаются заказы на стандартное и универсальное оборудование, а также на относительно небольшие по объему подрядные работы.

В *закрытых торгах* участвуют лишь фирмы, которым заблаговременно высылаются специальные приглашения. На закрытых торгах, как правило, размещаются заказы на уникальное, сложное и специальное оборудование, комплектные предприятия и пр. К закрытым торгам прибегают и в случаях размещения срочных заказов. К участию в закрытых торгах привлекается обычно небольшое число наиболее солидных, известных в данной области фирм, имеющих большой опыт и хорошо технически вооруженных.

В практике проведения торгов на оборудование встречаются, хотя и весьма редко, так называемые *единичные торги*. При единичных торгах их организаторы обращаются только к одной фирме без привлечения конкурентов, но с соблюдением внешней формы торгов и процедуры торгов по правилам данной страны. Единичные торги проводятся в исключительных случаях, когда оборудование или другой товар может быть приобретен лишь у единственной фирмы-монополиста, а заключение обычного контракта для государственных организаций запрещается законами данной страны.

Торги проводятся, как правило, по местонахождению объявивших их организаций, но могут проводиться их организаторами и в других странах. В проведении торгов можно выделить несколько этапов: подготовительная работа по проведению торгов; представление предложений участниками торгов; выбор поставщика; подписание контракта с фирмой, выигравшей торги.

В подготовку торгов входит разработка технических и коммерческих условий торгов, именуемых тендерной документацией, и ознакомление с ней потенциальных участников торгов — офферентов.

В ходе первого этапа *подготовительной работы по проведению торгов* импортер выступает как их организатор и заказчик. На основе тендерного законодательства своей страны он определяет виды и формы тендерных документов, представляемых участниками торгов, требования по их заполнению; сроки, устанавливаемые для подачи предложений, считая с даты публикации или извещения о предстоящих торгах; критерии оценки предложений и порядок заключения контракта с участником, выигравшим торги.

В *тендерных условиях* указываются:

- наименование и количество оборудования или другого товара, намечаемого к закупке (или характер объекта, его мощность, производительность, объем услуг);
- все основные технические условия;
- основные коммерческие условия, в том числе сроки поставки, порядок установления цен, базисные условия поставки, условия платежа, другая информация.

В тендерных условиях сообщаются также условия арбитража, штрафов, гарантий, требования, связанные с обеспечением технического обслуживания оборудования (включая поставку запасных частей).

От *оферента (участника торгов)* требуется строгое соблюдение всех положений и требований, указанных в условиях торгов (общих и технических), а также составление предложений в строго определенной форме. Организаторы торгов имеют право не только отклонять, но и совсем не рассматривать предложения, не соответствующие оговоренным условиям.

Представление предложений участниками торгов — второй этап проведения торгов. Предложения, поступающие на торги, носят название «тендер», или «бид». Как правило, при открытых торгах тендеры подаются в письменном виде, хотя в ряде случаев устная форма не исключается.

Участники торгов в представляемых тендерах указывают свои цены. При торгах на подрядно-строительные работы условия торгов содержат смету расходов, т.е. максимальную стоимость, которая будет оплачена. В этом случае цены в тендерах указываются как определенный процент скидки с обусловленной суммы, которую может представить участник торга. По требованию

организатора торгов фирма, приславшая тендер, обязана представить, кроме указанных выше сведений о фирме, следующие документы: свидетельство торговой палаты, банка или другого авторитетного учреждения о том, что данное предприятие по своим техническим и экономическим возможностям в состоянии выполнить заказ; справку банка страны, где организуются торги, о внесении залога.

Выбор поставщика — третий этап проведения торгов. В назначенный день и час организация, объявившая торги, вскрывает конверты с поступившими предложениями для ознакомления со всеми представленными предложениями с целью выявления их соответствия тендерным условиям, сравнения полученных предложений по коммерческим условиям, изучения административного и делового досье фирм-оферентов. Конкурсный выбор выигравшего торги оферента всегда проводится в закрытом порядке (независимо от вида торгов).

Выбор поставщика и присуждение заказа могут последовать непосредственно после вскрытия и оглашения поступивших тендеров в тех случаях, когда речь идет о выборе предложения с самыми низкими ценами при аналогичных других условиях конкурентных предложений. Однако чаще всего, в особенности при поставках оборудования, принятие окончательного решения о выборе поставщика и присуждении заказа производится вышестоящей организацией через определенный период времени. Это объясняется тем, что сравнение тендеров, оценка выгоды каждого из них требуют известного времени. Необходимо сравнить большое число технических показателей, учесть разнообразные коммерческие условия, охватывающие не только цены и срок поставки, но и длительность кредита, форму расчета, условия поставки и приемки товаров. Практика торгов, кроме того, допускает отдельные уточнения тендеров после вскрытия конвертов и их оглашения, а в некоторых случаях — уторговывание некоторых условий тендеров, что также задерживает выбор поставщика.

В конкурсном отборе решающую роль могут играть не только цена и другие коммерческие условия, но и качество производимых оферентами изделий, наиболее приемлемые для заказчика сроки исполнения контракта, порядок выполнения работ, возможное

привлечение в случае необходимости квалифицированных субпоставщиков или субподрядчиков.

Подписание контракта с фирмой, выигравшей торги, — четвертый этап проведения торгов. Условия этих контрактов практически не отличаются от условий обычных контрактов купли-продажи.

3. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

3.1. Предпосылки международной экономической интеграции.

В системе рыночных МЭО возникает ряд объективных предпосылок перехода к более высокому их этапу — международной интеграции. Они формируются как на микроуровне (предприятие, фирма), так и на макроуровне (государство, регион, группа стран). Очевидные реальные

стимулы для предприятия — увеличение объема продаж, снижение себестоимости продукции, позиционирование на рынке, пролонгация наиболее эффективных фаз жизненного цикла товара. Результативность деятельности на микроуровне в условиях, когда масштабные, устойчивые связи между субъектами рынка, определяющую часть которых представляют предприятия и фирмы, очень связана с преодолением негативных факторов МЭО — территориальной удаленности, меньшей мобильности факторов производства и ресурсов, национальных барьеров, таможенных и валютных препятствий.

Объективно возникают два пути:

- создание и развитие транснациональных фирм, которые позволяют обойти многие трудности (за счет трансфертных поставок, ценовой политики, благоприятных условий воспроизводства, лучшего учета рыночной ситуации, приложения прибыли и т.д.);
- межгосударственные согласованные меры по целенаправленному формированию мирохозяйственного рыночного (экономического, правового, информационного, психологического и политического пространства) в крупных регионах мира.

Сочетание двух этих направлений и обеспечивает переход к более высокой эффективной и перспективной ступени мирохозяйственных отношений — международной экономической интеграции.

С экономических позиций объективный фактор международной экономической интеграции — обеспечение лучших условия применения ограниченных ресурсов (естественных и обретенных). Предпочтения здесь не заданы: характер и роль приоритетных ресурсных факторов закономерно изменяются. Первоначально, после Второй мировой войны, толчком для интеграционного развития стала задача объединения прежде всего производственных ресурсов (энергоносителей, металлургических мощностей и т.п.), как это было при создании общего рынка в Западной Европе. Постепенно ядром международного интеграционного развития становится технологическая сфера. В последнее время на важное место выдвигается информационно-инжиниринговая деятельность. Это также подтверждается практическим опытом ЕС (Европейского экономического сообщества, в настоящее время — Европейского Союза).

Можно констатировать, что в современных условиях международная экономическая интеграция — логический, закономерный результат транснационализации микроэкономических и макроэкономических процессов. При этом последняя «встраивается» в рыночные принципы мирохозяйственных отношений.

В современной теории международной экономической интеграции различают пять ступеней (последовательных этапов) развития интеграционных процессов:

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

Строго говоря, в настоящее время лишь одна международная интеграционная группа стран прошла все указанные этапы — Европейский союз (ЕС). Другие интеграционные группировки, пока прошли в своем развитии первый и частично второй этапы. Для лучшего понимания необходимо рассмотреть особенности каждого из этапов интеграционного развития МЭО, сформулировать их определения, обозначить основные механизмы.

3.2. Практика создания зон свободной торговли.

Первой логической и хронологической ступенью интеграции является зона свободной торговли (далее — ЗСТ).

В современном понимании это преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами. Как правило, конкретные соглашения о соответствующих зонах предусматривают создание ЗСТ промышленными товарами в течение ряда лет путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других нетарифных ограничений. По отношению к сельскохозяйственным товарам либерализация носит ограниченный характер, охватывает лишь некоторые позиции по таможенной номенклатуре. Такой подход реализовывался при становлении ЕС, актуален он и в настоящее время в Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) и в общем рынке стран Южного конуса (МЕРКОСУР в Южной Америке), о которых речь пойдет ниже. Соглашения о создании ЗСТ, как правило, основаны на принципе взаимного моратория на повышение пошлин. Это означает, что партнеры не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины либо возводить новые торговые барьеры. Случаи, при которых стороны могут увеличить уровень таможенного обложения или применить специальные защитные меры, условия, срок их действия, сфера распространения защитных мер, а также величина пошлин предусматриваются в соглашениях о ЗСТ.

К положительным чертам таких соглашений следует отнести более стабильный и предсказуемый характер торговой политики стран-участниц.

Функционирование ЗСТ позволяет странам более четко выполнять принятые на себя обязательства, совершенствовать всю систему внешнеэкономической деятельности, более гибко приспособившись к международной практике. Вместе с тем, следует отметить, что взаимодействие стран-участниц ЗСТ, регулирование деятельности в соответствующей области происходит без создания постоянно действующих наднациональных систем управления или принятия специальных общих решений.

При создании ЗСТ выявился и целый ряд негативных моментов, замедляющих процесс сближения, но не имеющих разрушительного характера.

Создание ЗСТ приводит к усилению конкуренции на внутреннем рынке, что не всегда благоприятно воздействует на качество и технический уровень изделий отечественной промышленности. Либерализация импорта создает серьезную угрозу для национальных производителей товаров, увеличивает опасность банкротств тех из них, которые не выдерживают соперничества с более конкурентоспособными и качественными импортными товарами. Без поддержки их со стороны государства велика опасность того, что иностранные производители вытеснят отечественных со своего же внутреннего рынка, несмотря на применяемые средства защиты.

Следующей ступенью международной экономической интеграции является таможенный союз (ТС) — соглашение двух и более государств об упразднении таможенных пошлин в торговле, форма коллективного протекционизма. Для ТС уже возникает необходимость в регулирующих институтах.

Во-первых, переход к единым таможенным пошлинам и совместному осуществлению координационных мер требует существенного пересмотра подходов к развитию многих отраслей национальной экономики в каждой стране.

Во-вторых, необходима координация развития отдельных отраслей на макроэкономическом уровне, что ведет к появлению новых различных проблем в других сферах деятельности.

В-третьих, возникает потребность в переговорах по согласованию не только таможенно-тарифной политики, но и координации или приспособления внутренних рынков к возникающим общим интересам. В этой связи встает вопрос о создании наднациональных органов, которые будут разрабатывать, координировать, контролировать деятельность отдельных сфер внешней торговли и производства. Реальные ТС вряд ли могут обойтись без этого.

Функционирование ТС отнюдь не предполагает унификацию таможенно-тарифной политики для всего спектра производимых и потребляемых товаров. В сферу интеграционной деятельности на этом этапе постепенно попадают самые различные отрасли и секторы экономики. Это вполне объяснимо, так как главную роль

получает движение на микроуровне, обеспечивающее производственную интеграцию.

Как правило, в рамках ТС создаваемые финансовые институты, банки, страховые компании играют второстепенную роль.

Как показывает практика, вне сферы ТС и его общей таможенно-тарифной политики остаются такие крупные направления, как оборонная промышленность, отдельные отрасли энергетики и др.

Качественно более высокой ступенью интеграции является единый рынок (ЕР). Этот этап интеграционного развития уже давно реализован в Европейском Союзе, который, собственно, в 1960—70-х годах официально назывался Общий Рынок.

Перерастание ТС в единый рынок обуславливается как чисто экономическими факторами, так и политическими.

Несмотря на исчезновение в определенной мере тарифных препятствий по обмену, существуют и нетарифные: различия в технических нормах, законодательная защита национальных марок товаров и т.д.

Опыт показывает, что согласование широкого круга вопросов является весьма сложным делом и добиться консенсуса удастся не всегда.

Для достижения успеха необходимы новые подходы и методы управления, значительное усиление наднациональных интересов.

Для создания ЕР необходимо решить несколько крупных задач.

Именно ТС создает предпосылки для перехода к ЕР, решая такие задачи как, упразднение таможенных пошлин между государствами-членами а также, разрабатывая единую торговую политику по отношению к третьим странам.

Третья задача, уже не реализуемая в рамках ТС, — разработка общей политики развития отдельных отраслей и секторов экономики. Выбор их должен осуществляться исходя из того, насколько это важно для последующего закрепления интеграции, каков будет социальный резонанс после принятия соответствующих мер, как это отразится на нуждах и потребностях конкретного потребителя. Не случайно в ЕС при переходе к ЕР в качестве избранных сфер были определены сельское хозяйство и транспорт.

Четвертая задача — создание условий для свободного движения капитала, рабочей силы, услуг и информации, дополняющих беспрепятственное перемещение товаров.

Пятая задача, решаемая при создании ЕР — формирование общих фондов содействия социальному и региональному развитию, что подразумевает «поворот» непосредственно к интересам потребителя, ориентацию на удовлетворение «потребностей на местах», позволяющую реально ощутить преимущества интеграционных процессов. Эти экономические шаги обуславливают согласование серьезных мер по гармонизации и унификации национальных законов. При этом особое место отводится введению системы мер, предотвращающих нарушение норм, регулирующих конкуренцию. Естественно, тем самым предопределялась необходимость формирования специальных, в том числе наднациональных, органов управления и контроля. В Европейском Союзе это — Европарламент, Совет Министров, Суд и ряд других органов.

Другие интеграционные группировки, вероятно, будут иметь другие органы управления и контроля. Задачи, которые, как свидетельствует опыт ЕС, предстоит решать интеграционным группировкам, потребуют создания и использования соответствующего инструментария.

Своеобразную форму экономического союза и одновременно, в некоторых случаях, его крупную составляющую образует валютный союз, который может предусматривать:

- согласованное (совместное) плавание национальных валют;
- установление по соглашению фиксированных валютных курсов, которые целенаправленно поддерживаются центральными банками стран-участниц;
- создание единой региональной валюты;
- формирование единого регионального банка, являющегося эмиссионным центром данной международной валютной единицы.

Строительство ЕР призвано завершить создание подлинно экономического, правового и информационного пространства и дать импульс для перехода интеграционной группировки к качественно новой ступени — экономическому союзу (ЭС).

3.3. Северо-Американская зона свободной торговли (НАФТА).

Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) — соглашение о свободной торговле между Канадой, США и Мексикой, основывающаяся на модели Европейского Сообщества (Европейского Союза).

Первым шагом стал «план Эббота», принятый в 1947 году, целью которого являлось стимулирование инвестиций США в ведущие отрасли канадской экономики. В 1959 году США и Канада заключили соглашение о совместном военном производстве, которое способствовало внедрению американских стандартов в канадское производство военной техники. Следующим шагом стало заключение в 1965 году соглашения о либерализации торговли продукцией автомобилестроения, которое способствовало интеграции многих других отраслей. Идея торгово-политического объединения США, Канады и Мексикой стала претворяться в жизнь в 1970-е годы. Сначала речь шла об оформлении энергетического союза. Подобная идея была поддержана в 1980-е годы президентами Р.Рейганом и Дж.Бушем.

В сентябре 1988 году после нелегких трехлетних переговоров было подписано американско-канадское соглашение о свободной торговле (CUSFTA), согласно которому в течение десяти лет между США и Канадой должна была сформироваться зона свободной торговли.

В силу происходивших в 1980-х годах интеграционных процессов в Европе и Азии, вопрос о создании НАФТА стал острее, так как стало понятно, что ответом на объединение Европы должно стать объединение Америки, и, как его части — Северной Америки. Однако с самого начала Мексика, Канада и США рассматривали значение и потенциал НАФТА с различных позиций.

Соглашение о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) вступило в силу 1 января 1994 г., сохранив и подтвердив Соглашение о свободной торговле между США и Канадой (CUSFTA) 1988 г.

В настоящее время НАФТА представляет собой крупнейшую в мире региональную зону свободной торговли, с населением в 406 млн. человек и совокупным валовым продуктом в размере

10,3 триллиона долларов. Соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли содержит комплекс договоренностей, распространяющихся помимо торговли на сферу услуг и инвестиций, и впервые объединяет промышленно развитые государства и развивающуюся страну.

Создание зоны свободно торговли в североамериканском регионе было обусловлено рядом факторов:

- географической близостью стран-участниц и элементами взаимодополняемости структур национальных экономик;
- тесными торговыми связями между ними и расширяющимся производственным кооперированием;
- растущей сетью подконтрольных предприятий американских ТНК в Канаде и Мексике и Канадских ТНК в США;
- усилением позиций ЕС, Японии и новых индустриальных стран на мировом рынке.

Основной целью НАФТА явилось снятие барьеров на торговлю товарами между странами-участницами. Половина барьерных ограничений была снята сразу же, остальные снимались постепенно в течение 14 лет. Такое соглашение стало расширенным вариантом торгового соглашения 1989 г. между Канадой и США. В отличие от Европейского Союза, НАФТА не ставила целью создание межгосударственных административных органов, как не ставила и создание законов, которые бы управляли такой системой. НАФТА является лишь международным торговым соглашением в рамках международного права. На сегодняшний день цели НАФТА включают:

- снятие барьеров и стимулирование движения товаров и услуг между странами-участниками соглашения;
- создание и поддержание условия для справедливой конкуренции в зоне свободной торговли;
- привлечение инвестиций в страны-члены соглашения;
- обеспечение должной и эффективной защиты и охраны прав интеллектуальной собственности в Зоне;
- создание действенных механизмов внедрения и использования Соглашения, совместного решения споров и управления;

- установление базы для будущей трехсторонней, региональной и международной кооперации в целях расширения и улучшения Соглашения.

НАФТА обладает четкой организационной структурой. Центральным институтом НАФТА является Комиссия по свободной торговле, в которую входят представители на уровне министров торговли от трех стран-участниц. Комиссия наблюдает за осуществлением и дальнейшей разработкой Соглашения и помогает разрешать споры, возникающие при интерпретации Соглашения. Она также наблюдает за работой более чем 30 комитетов и рабочих групп НАФТА. Последние собрания Комиссии проходили в Вашингтоне, США в 1997 году и в Мехико в начале 1998 года.

Министры согласились о том, что Комиссия в ее работе будет оказывать содействие Координирующий секретариат НАФТА (NCS), создание которого планировалось на конец 1997 года в Мексико-Сити. Секретариат призван служить официальным архивом работы НАФТА и выполнять роль рабочего секретариата при Комиссии.

НАФТА предусматривает дальнейшую работу по оказанию помощи в достижении создания зоны свободной торговли. В соответствии с Соглашением, с целью способствования торговле и инвестициям, обеспечения эффективного претворения в жизнь норм НАФТА и их администрирования были созданы более 30 рабочих групп и комитетов. Основные области, в которых ведется работа по созданию норм, включают в себя происхождение товаров, таможи, торговлю сельскохозяйственными товарами и субсидии в эту область экономики, стандартизацию товаров, госпоставки и передвижение деловых людей через границы. Эти рабочие группы и комитеты ежегодно предоставляют отчет Комиссии НАФТА.

Рабочие группы и комитеты НАФТА также помогают сделать процесс претворения НАФТА в жизнь более гладким, обеспечить создание форума для изучения способов дальнейшей либерализации торговли между странами-участницами. Примером может служить последовательная политика Канады, направленная на ускоренное снижение тарифов на некоторые виды товаров. Кроме того, рабочие группы и комитеты НАФТА создают арену для обсуждения спорных вопросов, свободную от политики, и, используя

обсуждение проблем на ранней стадии их развития, помогают избежать процедур разрешения споров.

В настоящее время большая часть торговли, осуществляемой в Северной Америке, происходит в соответствии с ясными, четкими и прочно установившимися нормами НАФТА и Всемирной организации торговли (ВТО). Однако, несмотря на это, в сфере торговли подобного масштаба неизменно возникают спорные вопросы. При возникновении подобных ситуаций НАФТА выступает за дружеское разрешение спора государствами, чьи интересы затронуты, с помощью комитетов и рабочих групп НАФТА или других консультативных органов. В случае если взаимоприемлемое решение не будет найдено, НАФТА предусматривает скорое и эффективное рассмотрение проблемы группой экспертов.

Основываясь на Канадско-американском соглашении о свободной торговле (ФТА), НАФТА включает в себя уникальную систему рассмотрения экспертами, представляющими две страны, национальных решений по вопросам антидемпинга и компенсационной пошлины, замещая тем самым юридическое рассмотрение и каждой из трех стран. Со времени принятия НАФТА поступило уже более 70 запросов на рассмотрение вопроса группой экспертов, в соответствии с Главой 19 Соглашения.

Что же касается разрешения вопросов, связанных с инвестициями, НАФТА использует процедуры «смешанного» арбитража между инвестором, чьим интересам наносится ущерб, и заинтересованным правительством, основываясь на общих процедурах установленных канадскими соглашениями о защите иностранных инвестиций и Мировым банковским центром урегулирования споров, связанных с инвестициями. НАФТА также требует от национальных агентств уважения к принципам справедливости и прозрачности.

На национальные секции НАФТА возложена ответственность и за разрешение споров по другим соглашениям о свободной торговле, заключенными этими странами не в рамках НАФТА.

О масштабах экономической взаимосвязи США, Канады и Мексики на основе взаимной торговли и движения капитала можно судить по следующим данным. В США реализуется около 75—80% канадского экспорта (20% ВВП Канады). Доля США в иностранных прямых инвестициях в Канаде — свыше

75% и Канады в США — 9%. В США направляется около 70% мексиканского экспорта, а оттуда поступает 65% мексиканского импорта. Доля США в общем притоке прямых иностранных инвестиций в Мексику превышает 60%. ВВП США в 14,5 раз превосходит ВВП Канады и в 19 раз — Мексики.

По численности населения, по объему совокупного валового продукта и ряду базовых экономических показателей североамериканская интеграционная группировка сопоставима с Европейским союзом. НАФТА обладает мощным (особенно благодаря США) экономическим потенциалом, например, ежегодный объем производства товаров и услуг США, Канады и Мексики равняется 5 триллионам долларов, а их доля в мировой торговле составляет почти 20%. Структура североамериканского интеграционного комплекса имеет свои особенности по сравнению с европейской моделью интеграции.

Главное отличие — асимметричность экономической зависимости США, Канады и Мексики. Взаимодействие хозяйственных структур Мексики и Канады далеко уступает по глубине и масштабам канадо-американской и мексикано-американской интегрированности. Канада и Мексика скорее являются конкурентами на американском рынке товаров и рабочей силы, соперниками по привлечению капитала и технологий американских корпораций, чем партнерами по интеграционному процессу.

Другая особенность североамериканской экономической группировки заключается в том, что ее участники находятся в разных стартовых условиях. Если Канаде за последнее десятилетие удалось приблизиться по главным экономическим макропоказателям (объему ВВП на душу населения, производительности труда) к США, то Мексика, долгие годы находившаяся на положении экономически отсталого государства с большой внешней задолженностью, пока еще заметно отстает от этих стран по основным базовым показателям.

Разница в размерах ВВП на душу населения между Мексикой и США достигает 6,6 раза, а с Канадой — 4,1 раза. Столь существенный разрыв в уровнях экономического развития стран-членов затрудняет создание единого хозяйственного комплекса.

Также стоит отметить, что внутри НАФТА, в отличие от ЕС и АТЭС, есть только один центр экономической силы — США, чья

экономика в несколько раз превосходит Канаду и Мексику вместе взятые. Эта моноцентричность облегчает управление (страна-лидер легко может навязать свои решения более слабым партнерам), но одновременно создает среду потенциальных конфликтов (партнеры США могут оказаться недовольными своим подчиненным положением). Кроме того, интеграция оказывается однобокой: Канада и Мексика тесно интегрированы с США, но не друг с другом.

Соединенные Штаты в результате заключения этого соглашения получили значительные выгоды:

- в подавляющем большинстве отраслей были постепенно сведены к минимуму барьеры против иностранных производителей из стран-партнеров по НАФТА, что позволяло закупать у них многие товары дешевле, чем в самих США;
- перед американскими компаниями открылись гораздо более широкие возможности доступа на рынки стран-соседей, что расширяло рынок сбыта.

Участие США в региональном интеграционном процессе превратилось в мощный фактор долгосрочного положительного воздействия на внутриаقتصاديое развитие.

Общий товарооборот с Мексикой только за 1993—2000 гг. вырос почти в 2,5 раза (с 80,5 млрд. долл. до 197 млрд.), с Канадой — почти в 2 раза (со 197 до 364 млрд.). На обе эти страны приходится треть внешней торговли США. В начале 2000-х средний ежегодный прирост товарооборота с Мексикой составил более 20%, с Канадой — 10%. Статус беспошлинных товаров распространился уже на две трети всего американского экспорта в регионе, и эти возможности продолжают расширяться. США нуждаются в такой региональной экономической интеграции для повышения своей конкурентоспособности по отношению к основным экономическим соперникам — ЕС и Японии.

В то же время различные экологические и профсоюзные группы в США, как и многие члены американского Конгресса, опасаются перемещения американской деловой активности в Мексику с ее низкими трудовыми и экологическими стандартами. Кроме того, американцы боятся усиливающегося с 1990-х гг. потока иммигрантов из Мексики, который в 2000-е гг. уже достиг 300 тыс. человек в год. Подобная «латиноамериканизация» США

кажется многим американцам угрозой их цивилизации, основанной на ценностях протестантской европейской культуры.

Для Мексики членство в НАФТА означает гарантированный доступ на американский рынок, поглощающий около 80% всего мексиканского экспорта, увеличение притока иностранных инвестиций. Стремление к экономической интеграции с США стало стимулом неолиберальных реформ, предпринятых мексиканским правительством еще в начале 1980-х гг., отказа от импортозамещающей стратегии развития.

Через региональное объединение с США Мексика стала постепенно интегрироваться в глобальную экономику. Особое значение для нее имело также положительное решение вопроса о внешнем долге после значительных финансовых потерь, понесенных в 1980-е: мексиканское правительство добилось крупных кредитов от США для реализации соглашений по свободной торговле. Многие иностранные компании стали переносить свою деятельность на территорию Мексики с целью проникновения на американский и канадский рынки. Прямые иностранные инвестиции в Мексику только за 1993—2000 гг. выросли вдвое.

Критики мексиканского членства в НАФТА указывают на то, что выгодами от него пользуется почти исключительно элита, но не трудящиеся. Привлекательность Мексики для иностранных предпринимателей связана во многом с низким уровнем жизни (низкой оплатой труда) и низкими экологическими стандартами. Поэтому США не проявляют сильной заинтересованности в улучшении жизненного уровня мексиканцев.

Участие в НАФТА повернуло Мексику к такой программе торговой либерализации и реструктуризации экономики, которая в будущем делает отход от нее затруднительным, а возвращение к экономической самостоятельности — практически невозможным.

Канада — это объективно более сильный член НАФТА, чем Мексика, но более слабый, чем США. Потому Канада склонна блокироваться с Мексикой при отстаивании своих интересов, для оказания давления на Вашингтон. В начале 1990-х Канада опиралась на поддержку Мексики в противодействии протекционистским акциям Соединенных Штатов. В свою очередь, Мексика получила в 1995 поддержку Канады при обращении к МВФ

и МБРР, когда возникла необходимость срочного вмешательства для спасения мексиканского песо.

Канада активно выступает за расширение зоны свободной торговли, считая первоочередными кандидатами на вступление в блок, прежде всего, Чили, а также Колумбию и Аргентину. Демонстрируя свою самостоятельность и решительность, канадцы в 1996 заключили двустороннее соглашение с Чили о свободной торговле по образцу НАФТА, а также два дополнительных — о регулировании трудовых отношений и об охране окружающей среды — по образцу соответствующих тройственных соглашений 1993 между Канадой, США и Мексикой. Канада заключила со многими странами Латинской Америки различные двусторонние соглашения по отдельным вопросам экономического сотрудничества, настойчиво пропагандирует идею об интеграции НАФТА с МЕРКОСУРОм. Канада самым активным образом включилась в осуществление плана создания ФТАА. В 1998 г. она стала председательствовать на переговорах по заключению этого соглашения, которое было объявлено приоритетом канадской политики в регионе.

Таким образом, Канада в течение всего одного десятилетия превратилась из довольно пассивного наблюдателя в полноправного и активного участника многосторонних процессов и мероприятий стран региона. При этом канадцы выступают в традиционной для себя роли посредника между странами с разными уровнями экономического развития и разной идеологической ориентации.

Участие в КУФТА и НАФТА дало сильный импульс канадской экономике: только за 1989—2000 гг. объем канадского экспорта более чем удвоился, доля в нем машин и оборудования повысилась с 28% в 1980 г. до 45% в 1999 г. Это опровергает опасения тех противников соглашения о свободной торговле на североамериканском континенте, которые считали, что оно приведет к «деиндустриализации» канадской экономики.

В 2000 г. на экспорт в США пришлось примерно 33% всего ВВП Канады по сравнению с 15% в 1989 г. Особенно сильной привязка к американскому рынку стала в двух крупнейших по численности населения и хозяйственному потенциалу провинциях

Канады — в Онтарио (доля экспорта в США составляет 40% валового продукта) и в Квебеке (24%).

3.4. Интеграционные процессы в Южной Америке.

В силу исторических и географических причин экономика стран Южной Америки на протяжении многих десятилетий развивалась преимущественно на побережье. Это было связано с тем, что экономика формировалась на основе потребности метрополий и поэтому оказалась неприспособленной к внутриконтинентальной торговле. В этой связи часто упускается из виду тот факт, что одним из серьезных препятствий для развития интеграции является отсутствие хорошего транспортного сообщения между странами, природные условия (Кордильеры, экваториальные леса) также затрудняют взаимообмен между соседями. По мнению южноамериканцев, все это разительно отличается от условий Западной Европы, чья компактная территория легко позволяет создать разветвленную транспортную систему. Наследие прошлого не способствовало интеграции, так как национальные экономики стран региона слабо дополняли друг друга, были ориентированы на экспорт совпадающих по своим характеристикам товаров.

Переход большинства латиноамериканских стран к модели открытой экономики, при помощи которой они надеялись преодолеть экономический кризис и адаптироваться к новым условиям мирового хозяйства, а также модернизировать производственный потенциал, не принес им существенного успеха в 1980-х годах. Попытки увеличить физические объемы экспорта не сопутствовали росту валютных доходов из-за снижения мировых цен на сырье, сказалось негативное влияние протекционистских барьеров, наличие внешнего долга.

С учетом мирового опыта развития страны Латинской Америки выдвинули новую концепцию региональной интеграции, которая представляет собой не альтернативную интеграцию в мировое хозяйство, а наилучшую, на их взгляд, основу для развития связей Латинской Америки с другими регионами мира. Для этого была поставлена задача изменения прежнего стиля интеграции,

нацеленной первоначально на замену импорта в рамках региональных рынков, что не соответствовало новой модели развития латиноамериканских стран. Стала разрабатываться четко сформулированная концепция так называемого «открытого регионализма», т.е. интеграции, основанной на низких таможенных барьерах и более открытой для мирового рынка.

Анализ экономических процессов в Южной Америке позволяет представить следующие факторы, которые привели к ускорению интеграции в регионе.

Первая причина — усиливающаяся конкуренция в торговле, с одной стороны, и рост доходов от использования новых технологий и инвестиций, с другой, побуждали к созданию более крупных и открытых рынков. Стало ясно, что ограниченность и даже закрытость рынка неизбежно ведет к замедлению темпов развития по всем направлениям.

Второй причиной ускорения интеграционных процессов стала предпринятая южноамериканскими странами в конце 1980-х годов либерализация внешней торговли. Реализация программ по введению единых тарифов и снятию нетарифных ограничений создала условия для подписания двух- и многосторонних соглашений по либерализации торговли, что было невозможно осуществить в условиях закрытых экономик. Установление льготных тарифов или их полная отмена в определенных секторах экономики стимулировали товарообмен в регионе. Третья причина состоит в радикальном пересмотре механизмов интеграции в регионе. Как известно, в 1960 г. был подписан «Договор Монтевидео» о создании зоны свободной торговли, включающий страны — члены Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ).

Согласно договору была создана жесткая тарифная система, в ряде случаев себя не оправдавшая, а с позиции сегодняшнего дня — невыгодная. Страны должны были предоставить режим наибольшего благоприятствования для всех стран ЛАСТ, а не только своим партнерам, что в дальнейшем привело бы к обоюдной выгоде. На практике страны перестали предлагать своим приобретенным партнерам товары по льготным тарифам, поскольку это автоматически распространялось и на других членов ЛАСТ. Это стало наносить в конечном счете ущерб национальной

экономике со стороны конкурирующих производителей третьих стран. «Договор Монтевидео» через 20 лет был пересмотрен, и согласно новым условиям он допускал заключение торговых соглашений с несколькими и даже с одной страной. Было констатировано, что общее снижение тарифов не служит целям латиноамериканской интеграции, которая должна углубляться постепенно, в результате подписания участниками соглашений, рассматривающихся как «строительные блоки», до полного снятия тарифов в будущем.

К четвертой причине ускорения интеграционных процессов следует отнести положительные изменения в политической жизни континента. Начавшийся процесс демократизации, в общем, дает основания полагать, что конфликтные ситуации типа «футбольных войн» исчезнут и не будут влиять на экономические преобразования. В наблюдающейся активизации интеграционных процессов в Южной Америке все более заметную роль играет МЕРКОСУР (Mercado Comun del Sur) — общий рынок стран южного конуса, созданный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем и в короткий срок превратившийся в одного из основных участников реальной региональной интеграции.

В настоящее время МЕРКОСУР — это крупнейший интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено 45% населения (более 200 млн. человек), 50% совокупного ВВП (свыше 1 трлн. долл.), 40 % прямых зарубежных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли континента.

Договором о создании МЕРКОСУР предусматривались отмена всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле между четырьмя странами, т.е. создание ЗСТ в субрегионе: свободное движение капиталов и рабочей силы, введение единого внешнего тарифа и образование таможенного союза, координация политики в области промышленности, сельского хозяйства и связи в валютно-финансовой сфере, унифицированные правила функционирования свободных промышленных зон, единый порядок происхождения товаров.

Значительные успехи интеграции не означают отсутствия в объединении множества серьезных проблем. К ним следует отнести проблемы недостаточного развития транспортной

инфраструктуры, вопрос валютного регулирования, унификацию налогообложения и трудового законодательства. Большие трудности возникают в связи с так называемым распределением преимуществ интеграции, т.е. членством стран с «разной мощностью» национальных экономик. Появляются противоречия между развитием интеграционных процессов и особо уязвимыми отраслями, такими как строительная, мукомольная, сахарная, винодельческая. К числу «болезненных» отраслей при разделе рынков относится также автомобильная отрасль. Сложные задачи стоят перед МЕРСОСУР в социальной сфере. Если предприниматели уже почувствовали позитивные стороны интеграции, то население стран-членов — не вполне. Из числа других интеграционных объединений континента можно выделить следующие:

1. Андский пакт (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор).

Предусматривается постепенно трансформировать эту организацию в Андскую систему интеграции и дать экономическим взаимоотношениям импульс к «более высокой степени интеграции».

2. Центральноамериканский общий рынок (Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа и Сальвадор).

Сформирована зона свободной торговли, предусматривается ликвидация пошлин внутри блока и введение ограничивающих таможенных тарифов в отношении третьих стран.

3. КАРИКОМ, или Карибское сообщество (14 англоязычных стран Карибского бассейна) — достаточно развитая интеграционная группировка, имеет ряд единых внешних тарифов.

3.5. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) образована 8 августа 1967 года в г.Бангкоке. В нее вошли Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, затем Бруней-Даруссалам (в 1984 г.), Вьетнам (в 1995 г.), Лаос и Мьянма (в 1997 г.), Камбоджа (в 1999 г.). Статус специального наблюдателя имеет Папуа-Новая Гвинея.

В качестве уставных целей Бангкокской декларацией об учреждении АСЕАН были определены:

- содействие развитию социально-экономического и культурного сотрудничества стран-членов организации;
- содействие упрочению мира и стабильности в Юго-Восточной Азии (ЮВА).

Задача превращения АСЕАН в один из мировых политических и экономических центров многополюсного мира стимулировала эту региональную группировку стран активно решать ряд чрезвычайно важных задач. К ним относятся: формирование зоны свободной торговли и зоны инвестиций; введение единой валюты и создание развернутой экономической инфраструктуры, формирование специальной структуры управления.

Охвативший ЮВА в 1997 году валютно-финансовый кризис имел серьезные негативные политико-экономические последствия почти для всех государств, входящих в АСЕАН (наименее затронутыми оказались Сингапур и Бруней), явился испытанием решимости «десятки» продолжить политику экономической интеграции. Однако в 1999 году большинству стран Ассоциации удалось преодолеть негативные тенденции и в целом был достигнут экономический рост около 6%.

Высшим органом АСЕАН являются встречи глав государств и правительств. Руководящим и координирующим органом Ассоциации служат ежегодные совещания министров иностранных дел (СМИД). Текущее руководство АСЕАН осуществляется Постоянным комитетом под председательством министра иностранных дел страны-учредительницы очередного СМИД. В г.Джакарте функционирует постоянный Секретариат во главе с Генеральным секретарем.

В структуре АСЕАН выделяются 11 специализированных комитетов. Всего в рамках организации ежегодно проводится более 300 мероприятий. Организационно-правовой базой отношений стран АСЕАН служит Договор о дружбе и сотрудничестве в Юго-Восточной Азии (Балийский договор) 1976 года.

В экономической сфере страны Ассоциации проводят линию на интеграцию и либерализацию в регионе ЮВА на базе Соглашения о создании зоны свободной торговли АСЕАН (АФТА), Рамочного соглашения о зоне инвестиций в АСЕАН (АИА)

и Базового соглашения о схеме промышленного сотрудничества (АИКО).

В соответствии с вариантом долгосрочной программы развития, разработанной экспертной группой, состоящей из ведущих политиков и ученых, военачальников и бизнесменов, предусматривается достижение уровня интеграции еще более высокой, чем в Европейском союзе, — полное объединение государственной банковской сферы, объединение вооруженных сил и полиции, внешнеполитических и научно-технологических ведомств и т.п.

Зона свободной торговли АСЕАН (АФТА) представляет собой наиболее консолидированную экономическую группировку стран Азии. О ее создании было объявлено на 4-й встрече глав государств и правительств АСЕАН в Сингапуре (1992 г.). Первоначально в нее вошли шесть стран ЮВА (Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины и Бруней). В 1996 г. к АФТА подключился Вьетнам, в 1998 г. — Лаос и Мьянма, в 1999 г. — Камбоджа.

Создавая зону свободной торговли, члены Ассоциации ставили цель активизировать внутриасеановскую торговлю товарами и услугами, расширить и диверсифицировать субрегиональный товарооборот и в условиях роста взаимной торговли повысить конкурентоспособность экономик своих стран. АФТА призвана также способствовать политической консолидации стран региона, подключению к экономическому сотрудничеству менее развитых стран ЮВА.

Главный инструмент реализации идеи создания ЗСТ — Соглашение об общем эффективном преференциальном тарифе (СЕПТ), подписанное странами АСЕАН на саммите в Сингапуре в 1992 г. СЕПТ развивает основные положения Соглашения о преференциальной торговле АСЕАН 1977 г. (АПТА).

Согласно принятой схеме СЕПТ все товары подразделяются на четыре категории. К первой относятся товары, уровень тарифов на которые подлежит сокращению в соответствии с ускоренным или обычным графиком. Эта группа товаров составляет 88% всей товарной номенклатуры стран АСЕАН и постоянно расширяется.

Две другие категории товаров включены в списки изъятий, причем в одну категорию входят товары, представляющие важность для обеспечения интересов национальной безопасности,

защиты общественной морали, жизни и здоровья людей, флоры и фауны, а также художественные, исторические и археологические ценности.

Другая часть изъятий включает в себя товары, снижение тарифов на которые страны АСЕАН считают по внутриэкономическим соображениям временно невозможным, однако, предусматривается постепенное сокращение числа этих товаров.

Четвертую категорию составляет сельскохозяйственное сырье, первоначально полностью исключенное из схемы СЕПТ. Однако в 1995 г. были определены особые условия снижения тарифов на различные группы этих товаров.

В АСЕАН существует дифференцированный подход к срокам, в течение которых будут снижены или отменены тарифы для различных стран. СЕПТ первоначально предполагало сокращение к 2003 г. подавляющего числа действующих во внутрирегиональной торговле национальных импортных тарифов до 0—5%. С учетом новых реалий, в частности, приема новых членов в состав АСЕАН, эти сроки неоднократно менялись.

Главной причиной возникающих у членов АФТА трудностей является однотипная структура экономик стран ЮВА и практически одинаковая и, следовательно, конкурирующая их экспортная товарная номенклатура. Исключение составляет только Сингапур.

Во время саммита в декабре 1998 года было принято решение о том, что наиболее экономически развитые страны — Бруней, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур и Таиланд — к 2000 году сократят ставки импортных тарифов до уровня 0—5% на 90% своей товарной номенклатуры. К 2002 году ставка импортной пошлины, составляющая 0—5%, распространится на всю продукцию, охватываемую Соглашением.

Для новых членов — Вьетнама, Лаоса, Мьянмы и принятой в 1999 году Камбоджи — ориентиры остаются гораздо более расплывчатыми: сохраняется неопределенность и в отношении целого ряда товарных групп, прежде всего сельскохозяйственной продукции. Так, было решено, что Вьетнам к 2003 г. значительно расширит состав товарных позиций, импортные пошлины на которые будут снижены до 0—5%, Лаос и Мьянма обязались осуществить подобное расширение до 2005 г. Стороны обязались

существенно расширить список товаров, которые вообще не будут облагаться импортными пошлинами к 2003 г. (для Вьетнама — до 2006 г., для Лаоса и Мьянмы — до 2008 г.).

Успешное завершение этих мероприятий будет означать создание реально свободной от пошлин торговой зоны в границах государств, подписавших договоренности по АФТА в 1992 году.

СЕПТ также предусматривает шаги по согласованию стандартов и сертификатов качества на продукцию, выработку правил честной конкуренции, упрощение внутренних инвестиционных и таможенных законодательств, стимулирование процесса создания совместных региональных предприятий и т.д. Для реализации этих целей создан Консультативный комитет АСЕАН по стандартам и качеству.

Управление и руководство процессом формирования зоны свободной торговли АСЕАН осуществляется следующим образом. Основным органом, ответственным за выработку решений в отношении реализации схемы СЕПТ, является Совет АФТА, в который входят министры экономики стран АСЕАН и Генеральный секретарь Ассоциации. В осуществлении этих функций Совету помогают регулярные встречи старших экономических должностных лиц и Секретариат АСЕАН, на который возложена текущая работа по координации и отслеживанию хода выполнения достигнутых в рамках АФТА договоренностей.

Несмотря на серьезные опасения относительно возможности приостановки процесса создания АФТА или даже некоторого отката в связи с валютно-финансовым кризисом в странах Восточной Азии 1997 года, в ходе последних двух саммитов этой организации был принят ряд документов, нацеленных на ускорение реализации соглашений по АФТА, зоны инвестиций АСЕАН (АИА) и Схемы промышленного сотрудничества. В их числе рамочные соглашения по услугам, взаимному признанию стандартов, облегчению транзита товаров и ряд других.

В процессе реализации АФТА помимо вопросов чисто процедурного и таможенного характера все большее внимание уделяется новым направлениям сотрудничества.

Так, было принято решение о создании единой гармонизированной тарифной номенклатуры АСЕАН в 2000 году, а также унифицированной системы классификации товаров, производимых

в странах Ассоциации. Взят курс на всемерное поощрение использования национальных валют во внутрирегиональной торговле. Делается серьезный акцент на либерализацию торговли услугами. В 1999 году начался новый раунд переговоров по этому вопросу с расширением круга обсуждаемых видов услуг.

Государства-участники смогли добиться определенного успеха. Так, средневзвешенный уровень внутрирегиональных тарифов на основную группу товаров был снижен с 12,67% в 1993 году до 6,15% в 1998 году. Доля внутриасеановской торговли в 1998 году составила 20% от общего объема внешней торговли стран Ассоциации, что, однако, намного меньше, чем в Европейском союзе или НАФТА (60% и 40% соответственно).

По расчетам специалистов АСЕАН, общая выгода входящих в нее стран от либерализации торговли и роста экспорта товаров до 1998 г. составляла в год не менее 3—4 млрд. долл. за счет дополнительного увеличения их совокупного валового внутреннего продукта. Соответственно возрастало число новых рабочих мест и валютных поступлений.

В целях повышения конкурентоспособности товаров, производимых в зоне АСЕАН, а также создания условий для привлечения инвестиций в этот регион были предприняты поиски новых форм промышленного сотрудничества. Базовое Соглашение по схеме промышленного сотрудничества АСЕАН (АИКО) было подписано государствами-членами АСЕАН в апреле 1996 года.

Схема АИКО регулирует производство всех продуктов, кроме тех, которые включены в Список общих изъятий Договора о СЕПТ, и в настоящее время применяется только к промышленному производству с дальнейшей возможностью распространения и на другие сектора экономики.

Меняющаяся экономическая ситуация в мире, выполнение странами АСЕАН обязательств перед ВТО, создание предпосылок для реализации идеи создания зоны свободной торговли и зоны инвестиций АСЕАН потребовали изменения ряда параметров, на которых основывались существовавшие промышленные программы сотрудничества.

Новая схема промышленного сотрудничества АСЕАН, сохранив некоторые особенности предыдущих схем, предусматривает

более широкое использование тарифных и нетарифных методов регулирования.

Целями АИКО являются: рост производства промышленной продукции; углубление интеграции; рост инвестиций в государства АСЕАН из третьих стран; расширение внутриасиановской торговли; совершенствование технологической базы; повышение конкурентоспособности продукции на мировом рынке; возрастание роли частного сектора.

В соответствии с АИКО условием создания новой компании является участие в ней минимум двух предприятий из разных стран АСЕАН и наличие минимум 30% национального капитала.

Для стимулирования создания новых компаний предусмотрен ряд преференций. Так, согласно новой схеме промышленного сотрудничества в отношении товаров, одобренных для производства в рамках АИКО, с момента создания начинают применяться льготные тарифные ставки в размере 0—5%. Это создало им преимущественные условия по сравнению с остальными производителями, для которых такой уровень тарифной ставки в соответствии с Соглашением о СЕПТ был достигнут только через несколько лет. Кроме того, предусматривается ряд и нетарифных преференций, в том числе и преимущества в получении инвестиций.

Опираясь на содержащиеся в Соглашении об общем эффективном преференциальном тарифе (СЕПТ) рычаги воздействия на структуру производства, переориентацию предприятий с производства сырья и полуфабрикатов на производство конечного продукта, АИКО вводит дополнительные стимулы. В частности, в отношении импорта готовой продукции, полуфабрикатов (промежуточных продуктов) и сырья предусматривается применение льготной тарифной ставки, вместе с тем конечные продукты имеют неограниченный доступ на рынки стран АСЕАН, а доступ на эти рынки промежуточных продуктов и сырья ограничивается.

В октябре 1998 года было подписано Рамочное соглашение о создании зоны инвестиций АСЕАН. Зона инвестиций АСЕАН (АИА) охватывает территории всех государств — членов Ассоциации и является одним из основных инструментов привлечения внутренних и внешних инвестиций путем предоставления инвесторам национального режима, налоговых льгот, отмены ограничений на долю иностранного капитала и т.д.

АСЕАН, опираясь на понимание необходимости углубления либерализации экономики, невозможности обеспечения собственными силами инвестиций, необходимых для развития передовых технологий, которые смогли бы помочь региону занять достойное место в мире в XXI веке, приняла решение объединить усилия в этом направлении, постепенно открыть внутренний рынок не только для торговли, но и для инвестиций, причем как странам-членам Ассоциации, так и третьим странам.

Стимулирующую роль в принятии Рамочного соглашения сыграл азиатский финансовый кризис 1997 года, в результате которого произошел существенный отток из ЮВА иностранного капитала. Чтобы удержать в регионе по крайней мере стратегических инвесторов, страны АСЕАН решили разрешить иностранные инвестиции в ранее недоступные для них сектора экономики.

В соответствии с Рамочным соглашением об АИА участники Ассоциации взяли на себя обязательства поэтапно открыть до 2010 года основные сектора национальной промышленности инвесторам из государств-членов Ассоциации и до 2020 года — внешним инвесторам.

Вместе с тем в целях защиты местного рынка Рамочное соглашение, так же как и Соглашение о СЕПТ, предусматривает составление Списка временных исключений и Деликатного списка, перечисляющих отрасли, куда доступ иностранным инвесторам по-прежнему будет оставаться ограниченным.

Участники также обязались постепенно предоставить всем иностранным инвесторам национальный режим (до 2010 г. — асеановским инвесторам, к 2020 году — всем инвесторам из третьих стран). Странам, осуществляющим инвестиции в обрабатывающую промышленность, национальный режим предоставляется немедленно.

В ходе первой встречи Совета по зоне инвестиций АСЕАН (март 1999 г.) принято решение о распространении национально-го режима и на инвестиции в сферу услуг, непосредственно связанных с обрабатывающей промышленностью. Важной особенностью Соглашения, которая, несомненно, связана с последствиями валютно-финансового кризиса 1997 г., является то, что оно охватывает лишь прямые капиталовложения, оставляя за рамками портфельные инвестиции.

Исходя из различного уровня развития государств — членов АСЕАН, Рамочное соглашение первоначально предусматривало постепенное уменьшение Списка временных исключений и полного отказа от него для Брунея, Индонезии, Малайзии, Филиппин, Сингапура и Таиланда до 2010 г., Вьетнама — до 2013 г., Лаоса и Мьянмы — до 2015 г. Однако уже на первом своем заседании в марте 1999 г. Совет АИА ликвидировал списки в 2003 году.

Помимо указанных мер страны АСЕАН в рамках Рамочного соглашения обязались предоставить инвесторам пакет налоговых льгот, намеченных «Ханойским планом действий» в 1998 г. К ним, прежде всего, относится временное освобождение от уплаты налога на прибыль, беспошлинный ввоз капитального оборудования, упрощение таможенных процедур, право на найм иностранного персонала, минимальный срок аренды земли под промышленные цели на 30 лет и др.

Все это показало, что страны АСЕАН, несмотря на лоббирование некоторых заинтересованных в сохранении своего монопольного положения представителей национального капитала, намерены последовательно продвигаться по пути успешного завершения создания зоны инвестиций. Важно отметить, что после паники 1997 года уже началось возвращение многих инвесторов в ЮВА. На этой основе, а также благодаря мерам по ограничению движения «горячих денег». АСЕАН рассчитывает создать еще один работающий интеграционный механизм, теперь уже опирающийся на совместные инвестиции.

Руководящим органом зоны инвестиций АСЕАН является Совет, включающий министров, в компетенцию которых входят вопросы регулирования инвестиций в странах Ассоциации. В заседании Совета также принимают участие главы национальных инвестиционных агентств. Основным рабочим органом АИА является созданный Советом Координационный комитет по инвестициям. Функции Секретариата Совета и Координационного комитета выполняет Секретариат АСЕАН.

В начале января 2007 года лидеры Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) договорились начать разработку регионального устава с целью создания интегрированного блока, схожего по функциям с Евросоюзом. Создание подобного документа позволит странам-членам АСЕАН теснее сотрудничать

в борьбе с терроризмом и другими видами преступности. В проекте заявления, итоговая версия которого была опубликована 14 января 2007 года, содержится также призыв к созданию к 2015 году единого экономического сообщества в рамках АСЕАН.

3.6. Европейский валютный союз: история и перспективы развития.

Формирование и развитие Европейского союза — это интеграция западноевропейских стран в политическом, экономическом, культурном аспектах. Этот процесс продолжается и сегодня: Евросоюз постоянно расширяется — недавно к 15 членам сообщества добавились еще 10 государств, также не исключено, что расширение ЕС будет иметь место и в дальнейшем. Растет и валютный союз европейских государств. И хотя не все члены ЕС перешли в настоящий момент на евро, многие из этих стран собираются присоединиться к валютному союзу в ближайшее десятилетие.

Основной целью образования Европейского союза стало создание единого рынка для более чем 370 миллионов европейцев, обеспечивающего свободу перемещения людей, товаров, услуг и капитала. Среди целей создания Европейского валютного союза можно выделить такие как облегчение взаиморасчетов между странами участницами, стабилизация валютных курсов, а также появление единой крепкой и устойчивой европейской валюты, которая бы смогла на равных конкурировать с долларом на мировых рынках.

С точки зрения экономического развития Европейского валютного союза, на текущий момент можно выделить 7 этапов интеграции входящих в него государств:

1 этап — 1947—1957 гг. — начало европейской экономической интеграции, учреждение Европейского платежного союза.

2 этап — 1957—1974 гг. — создание Европейского экономического сообщества (ЕЭС), план «Венера».

3 этап — 1974—1985 гг. — ввод первой европейской расчетной единицы — ЕРЕ (European unit of account — EUA), решение

о создании Европейской валютной системы, появление европейской валютной единицы «экю» (European currency unit — ECU).

4 этап — 1985—1992 гг. — разработка и утверждение меморандума «О создании европейского валютного пространства и Европейского центрального банка».

5 этап — 1992—1999 гг. — подписание Маастрихтского договора, определение целей и путей создания Экономического и валютного союза в Западной Европе, создание Европейского валютного института, разработка и реализация плана введения евро.

6 этап — 1999—2001 гг. — введение евро в безналичный оборот.

7 этап — с 2002 года по настоящее время — введение евро в наличный оборот, разработка и реализация плана присоединения к валютному союзу новых стран.

Идея создания единой валюты на Европейском континенте появилась давно. Однако с особой остротой этот вопрос возник после второй мировой войны, которая нанесла серьезный удар по международной валютной системе. В середине XX века впервые в современной истории Европа оказалась без мировой валюты: послевоенная Бреттон-Вудская модель международной валютной системы базировалась на долларе США, который еще в 1930-е гг. вытеснил с лидирующих позиций британский фунт стерлингов. Поэтому в 1950 г. был создан Европейский платежный союз, в который вошли ФРГ, Франция, Великобритания, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Дания, Швеция, Норвегия, Исландия, Швейцария, Австрия, Италия, Греция, Португалия и Турция (впоследствии он был преобразован в Европейское валютное соглашение).

В апреле 1951 г. был подписан Парижский договор о создании Европейского объединения по углю и стали, положивший начало европейской экономической интеграции. В то же время, первые реальные предпосылки полноценного валютного сотрудничества появились с подписанием 25 марта 1957 г. Римского договора об учреждении Европейского экономического сообщества (ЕЭС). Европейское сообщество появилось с 1 января 1958 г. и включало сначала шесть стран — ФРГ, Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами, Люксембургом. С 1973 г. в ЕЭС вошли Великобритания, Ирландия, Дания, с 1981 г. — Греция; с 1986 г. — Португалия и Испания, затем Австрия, Швеция, Финляндия.

Экономическое объединение Европы всей логикой своего развития вело к необходимости наличия единых денежных знаков, и уже в 1962 г. Комиссия ЕЭС выдвинула для этих стран идею единой валюты.

В декабре 1969 г. на Европейском совете в Гааге впервые цель создания Европейского валютного союза была переведена в практическую плоскость. В октябре 1970 г. появился так называемый «план Вернера», в котором была сформулирована концепция перехода к валютному союзу через необратимой взаимной конвертируемости национальных валют, полную либерализацию движения капиталов, установление неизменных валютных курсов и замену национальных валют единой европейской валютой к 1980 г. Однако «плану Вернера» не суждено было сбыться.

В апреле 1975 г. была введена европейская расчетная единица — EPE (European unit of account — EUA), курс которой зависел уже не от доллара, а от рыночной стоимости составляющих ее европейских валют. Эта единица использовалась в межгосударственных расчетах и бюджете ЕЭС, в операциях Европейского инвестиционного банка.

В 1977 г. идея валютного союза была вновь реанимирована канцлером ФРГ Г.Шмидтом и президентом Франции В.Жискард д'Эстеном и поддержана тогдашним председателем Комиссии ЕС Р.Дженкинсом. На сессии Европейского совета 5—6 декабря 1978 г. в Брюсселе было принято решение о создании Европейской валютной системы. В итоге 13 марта 1979 г. появилась европейская валютная единица — «экио» (European currency unit — ECU) и основанная на ней Европейская валютная система (ЕВС). Важной особенностью ЕВС было то, что она включала в свой состав все страны ЕЭС.

В феврале 1988 г. министр иностранных дел ФРГ Г.-Д.Геншер представил меморандум «О создании европейского валютного пространства и Европейского центрального банка», который был поддержан тогдашним председателем Комиссии ЕС Ж.Делором и впоследствии трансформировался в так называемый «план Делора». Он предусматривал осуществление скоординированной экономической и валютной политики стран ЕС, создание Европейского центрального банка и переход на единую европейскую валюту. Этот план в качестве интеллектуальной основы ЕВС был

утвержден Европейским советом 26 июня 1989 г. в Мадриде, а его основные идеи были впоследствии закреплены в Маастрихтском договоре.

Определение целей и путей создания Экономического и валютного союза в Западной Европе было закреплено в тексте Маастрихтского договора об образовании Европейского союза. Этот исторический договор был одобрен главами государств и правительств ЕС на сессии Европейского совета 10—11 декабря 1991 г. и подписан 7 февраля 1992 г. в г.Маастрихт (Нидерланды). Маастрихтский договор, вступивший в силу 1 ноября 1993 г., предусматривал не только создание Экономического и валютного союза, но и формирование союза политического.

Фактически только после подписания этого договора страны ЕС перешли к проведению общей экономической и финансовой политики, конечной целью которой было объявлено введение единой валюты. Договор предусматривал поэтапный график ее введения и устанавливал общие правила в сфере государственного бюджета, инфляции, процентных ставок для всех членов будущего валютного союза. В процессе построения ЭВС в качестве главных стратегических целей были названы «независимая единая денежно-кредитная политика, направленная на поддержание ценовой стабильности, и создание единого внутреннего рынка, предполагающего полное снятие ограничений на перемещение капиталов».

Поскольку валютный союз мог объединить только государства с хорошо регулируемой экономикой, его участники обязаны были обеспечить высокий уровень конвергенции (сближения). Для определения степени его достаточности в Маастрихтском договоре были зафиксированы следующие критерии:

- уровень инфляции не должен превышать средний уровень инфляции трех государств с наименьшим уровнем более чем на 1,5%;
- долгосрочные процентные ставки не должны превышать более чем на 2% средний показатель долгосрочных процентных ставок трех государств с наименьшим уровнем инфляции;
- национальная валюта не должна девальвироваться в течение последних двух лет и должна оставаться в пределах

колебаний курсов на уровне 2,25%, предусмотренных Европейской валютной системой;

- дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% от ВВП;
- государственный долг — не выше 60% от ВВП.

Названные критерии конвергенции как надежное средство обеспечения стабильной макроэкономической среды были призваны стать объективной основой для политических решений. Они должны строго соблюдаться и после вступления страны в валютный союз, а также обязательны для всех стран, желающих в перспективе вступить в ЭВС.

Первоначально эти критерии были задуманы как средство создания так называемого «твердого ядра» валютного союза в лице Германии, Франции, Австрии и стран Бенилюкса (без средиземноморских стран). Что касается государств, которым не удалось достичь требуемой степени конвергенции, Маастрихтский договор позволял им вступить в валютный союз в более поздние сроки, в соответствии с дифференцированными темпами интеграции.

Вопреки первоначальным ожиданиям реализация Маастрихтского договора и планы формирования валютного союза сразу подверглись весьма серьезным испытаниям на прочность. Впервые, в 1992—1993 гг. Европейская валютная система испытала тяжелейший кризис, вследствие чего национальные валюты Испании, Португалии и Ирландии были значительно девальвированы, а Великобритания и Италия вообще вышли из состава ЕВС. Для спасения ЕВС в августе 1993 г. было принято решение увеличить допустимые пределы колебаний курсов валют до плюс—минус 15%.

Последствия кризиса удалось преодолеть лишь к концу 1990-х гг. (в настоящее время Европейская валютная система включает все страны ЕС, кроме Великобритании и Швеции). Во-вторых, совершенно неожиданно для Брюсселя и национальных правительств возникла проблема с ратификацией самого Маастрихтского договора. В 1992—1994 гг. общественность ряда стран выступила против создания Европейского союза: Великобритания категорически отказалась участвовать в проекте ЭВС, в Дании после двух референдумов Маастрихтский договор не был ратифицирован в части валютного союза, во Франции перевес

сторонников договора оказался минимальным, Норвегия после референдума вообще отказалась вступить в ЕС.

Осложнение процесса ратификации Маастрихтского договора обусловило достижение договоренности о новой полномасштабной встрече глав государств и правительств через пять лет для пересмотра и внесения изменений в первоначальный текст договора.

Тем не менее, в январе 1994 г. в соответствии с Маастрихтским договором во Франкфурте-на-Майне был создан Европейский валютный институт, который впоследствии был преобразован в Европейский центральный банк.

Важные события по созданию валютного союза произошли в 1995 г.: в январе в состав ЕС вошли Австрия, Швеция и Финляндия; в декабре на заседании Европейского совета в Мадриде была принята программа введения евро, которая была развита и конкретизирована на заседании того же совета в Дублине в декабре 1996 года.

В соответствии с достигнутыми между странами ЕС договоренностями, процесс продвижения к валютному союзу ЕС распался на три фазы:

Подготовительная — до 1 января 1996 года, в ходе которой страны-участницы сняли взаимные ограничения на движение платежей и капиталов и начали стабилизацию своих государственных финансов по критериям, установленным ЕС как «пропускные» для членства в валютном союзе.

Организационная — до 31 декабря 1998 года, нацелена на завершение окончательной стабилизации государственных финансов и на формирование правовой и институциональной базы валютного союза.

Реализационная — до 1 января 2003 года, реализация плана введения евро в безналичный, а затем и в наличный оборот стран-участниц соглашения с полной заменой единой валютой национальных валют.

С целью реализации плана продвижения к ЕВС, Европейский валютный институт во Франкфурте, функционирующий с 1 января 1994 года, в 1998 году был преобразован в Европейский центральный банк (ЕЦБ).

Приняты конкретные решения в отношении денежной и валютной политики: на сессии в Дублине в декабре 1996 года решено, что евро получает статус официальной денежной единицы стран-участниц вместо их национальных валют. Соответственно в евро пересчитаны все частные и государственные активы и пассивы при сохранении для субъектов хозяйства платежных условий ранее заключенных контрактов. Пересчет в евро сумм в национальных валютах осуществляется с точностью до шести знаков после запятой. Паритет пересчета эки в евро установлен в пропорции 1:1. Форсируется подготовка к новой валюте в странах-участницах, особенно в административных органах, банках и других финансовых институтах. Но вся экономическая жизнь продолжает существовать на основе национальных валют.

Поскольку создание валютного союза потребовало срочного решения проблемы реформирования европейских институтов и расширения ЕС, в марте 1996 г. в Турине был дан старт Межправительственной конференции по пересмотру всей «европейской конструкции», в том числе Маастрихтского договора.

В результате ее работы в июне 1997 г. на амстердамском саммите ЕС были утверждены основные элементы валютной политики ЕС, в том числе, нового механизма обменных курсов (МОК-2), приняты программные документы — «Повестка дня — 2000», в которой определены основные направления развития ЕС и его политики в XXI веке, и «Пакт стабильности и роста», открывший путь к введению евро 1 января 1999 г.

«Пакт стабильности и роста» впервые предусматривал введение штрафных санкций против государств-членов в случае нарушения ими нормативов государственного бюджета. В соответствии с этим документом, в случае если участник ЭВС превышает установленный в Маастрихтском договоре лимит дефицита бюджета (3% от ВВП), то Европейский совет в течение трех месяцев принимает рекомендации в адрес этой страны. В течение следующих четырех месяцев эти рекомендации должны быть реализованы, в противном случае по истечении трехмесячного срока к стране-нарушительнице применяются санкции: беспроцентный депозит в размере 0,2% от ВВП плюс 1/10 разницы между реальным дефицитом бюджета (% от ВВП) и установленным лимитом.

Через два года, если положение не улучшится, депозит автоматически обращается в штраф.

В октябре 1997 г. был подписан Амстердамский договор, который стал очередным этапом фактического превращения ЕС в общеевропейскую организацию. В конце 1997 г. Совет министров экономики и финансов стран ЕС (ЭКОФИН) утвердил дату введения в наличное обращение банкнот и монет евро (1 января 2002 г.), а Европейский совет принял решение о создании нового важного института валютного союза — Совета министров экономики и финансов стран ЭВС (Совет евро — 11).

В марте 1998 г. Комиссия ЕС представила доклад о результатах выполнения странами Европейского союза критериев конвергенции Маастрихтского договора и на его основе рекомендовала к вступлению в валютный союз одиннадцать стран (все страны ЕС, кроме Великобритании, Дании, Швеции и Греции). В целом рекомендуемые страны в 1997 г. имели хорошие экономические показатели: средний уровень инфляции и долгосрочные кредитные ставки достигли рекордно низкого уровня — соответственно 1,6 и 5,9%, дефицит бюджета — 2,5%, валюты девяти стран колебались в течение предшествующих двух лет в пределах плюс-минус 2,25%. Наблюдалось заметное сближение долгосрочных уровней доходности ценных бумаг, что отражало не только умеренность инфляционных ожиданий в государствах ЕС, но и прогресс в оздоровлении государственных финансов. Исключение составил государственный долг — в среднем 75% ВВП против 60% по Маастрихту. Однако Комиссия ЕС посчитала возможным использовать содержащуюся в статье 104с Маастрихтского договора оговорку, согласно которой норматив может считаться выполненным, если величина государственного долга по отношению к ВВП устойчиво снижается.

На внеочередном саммите ЕС в Брюсселе 2 мая 1998 г. была произведена необратимая фиксация обменных курсов валют стран-участниц, утверждены руководители Европейского центрального банка и определены участники валютного союза, в состав которого с 1 января 1999 г. вошли одиннадцать государств Европейского союза: Германия, Франция, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Австрия, Ирландия, Италия, Испания, Португалия, Финляндия.

Помимо указанных стран, зона евро с согласия официальных властей была распространена также на ряд автономных заморских департаментов (для Франции) — это острова Мартиника и Гваделупа, Реюньон, Сен-Пьер и Микелон; к евро привязали валюты Коморских островов и Новой Каледонии, а также таких государств, как Монако, Андорра, Сан-Марино и Ватикан. По политическим мотивам воздержались от участия в валютном союзе с 1999г. три страны ЕС — Великобритания, Дания и Швеция. Что касается Греции, эта страна не смогла выполнить критерии конвергенции, но объявила о своем стремлении войти в ЭВС в январе 2001 г.

Несмотря на то, что необратимая фиксация курсов валют по отношению друг к другу была произведена в мае 1998 г., паритеты между ними были установлены только 31 декабря 1998 г. (таблица 1), поскольку необходимо было обеспечить совпадение между первой котировкой курса евро и последним курсом экю на финансовых рынках по завершении года. До этого момента три валюты, остававшиеся вне зоны евро, но входившие в корзину экю (английский фунт стерлингов, датская крона и греческая драхма), могли оказывать влияние на курс экю. После расчета по специальной формуле был установлен курс национальных денежных единиц к евро, который с этого момента превратился в самостоятельную валюту, Европейский экономический и валютный союз стал свершившимся фактом.

План введения евро, отвечающий требованиям реализма, выполнимости, гибкости для бизнеса и населения в целом, включает три последовательных этапа:

- первый этап (1 января 1999 г. — не позднее 1 января 2002 г.): переход к евро банковского и финансового секторов, выпуск новых государственных займов в евро, начало производства банкнот евро;
- второй этап (не позднее 1 января 2002 г. — не позднее 1 июля 2002 г.): окончательный переход к евро в системе государственного управления, ввод в обращение банкнот и монет евро, причем в течение первых 6 месяцев в качестве валюты, равноправной с национальной;

- третий этап (не позднее 1 июля 2002 г.): евро становится единственным законным средством расчетов на всей территории стран-членов ЭВС.

Продолжительность переходного периода в три года обусловлена необходимостью подготовить общественность, банковские системы и технические средства, предприятия розничной торговли и государственного сектора. При этом предполагалось, что при досрочном завершении подготовительных мер на начальных этапах и накоплении критической массы новой валюты последующие этапы могут быть сокращены. Например, период параллельного обращения наличного евро с национальными валютами ЭВС оказалось возможным сократить с шести до двух месяцев.

С 1 января 1999 г. евро вошел в практику безналичных банковских расчетов. В соответствии с межправительственными соглашениями стран ЕС в отношении использования евро в период между 1999 и 2002 годами не существовало терминов «принуждение» или «запрещение», поскольку национальные валюты стали взаимозаменяемыми, фактически, замещая евро, любой банковский вклад в национальной деноминации имел соответствующие суммы в евро.

Некоторые европейские транснациональные корпорации, например «Сименс» и «Филипс», уже начали вести бухгалтерский учет в евро с 1999 г. Любое движение в этом направлении крупных компаний могло вынудить более мелкие предприятия последовать их примеру и даже, если предприятия не будут использовать евро для ведения внутреннего бухгалтерского учета, могла возникнуть тенденция котировки цен в евро для осуществления торговли с 1999 г. Для крупных компаний, которые всегда работали с несколькими валютами, переходный период не создал особых проблем с параллельным учетом, для малого и среднего бизнеса, привыкшего работать с одной валютой, это окажется труднее. Однако в переходный период ни одна компания не могла полностью перейти на евро, поскольку государственный сектор и потребители еще будут пользоваться национальной валютой.

Для обеспечения успеха новой валюты в переходном этапе крайне важно наличие для нее эффективной технической базы платежей и расчетов. В частности, такая база будет полезной для

формирования общих краткосрочных межбанковских процентных ставок по всей «зоне евро». Это предполагает, в свою очередь, создание системы, с помощью которой крупномасштабные трансграничные сделки могли бы обслуживаться в течение того же дня.

В момент перехода на евро, в странах Евросоюза существовало три альтернативы для осуществления международных платежей:

- платежная система Европейской системы Центральных банков TARGET;
- система клиринговых расчетов в евро Банковской ассоциации ECU, в настоящее время носящей название Евробанковской ассоциации (EBA);
- национальные клиринговые системы, которые выполняют функции приведения в соответствие времени рабочих часов в стране и времени отсечения межгосударственных платежей, приведения в соответствие форматов и отчетности, обеспечивают возможность отдаленного доступа к локальным платежным системам и банкам на территории ЭВС.

В зависимости от видов финансовых операций замена национальных валют ЭВС евро в течение переходного периода 1999—2001 гг. являлась либо жестко привязанной ко времени, либо отдавалась на усмотрение самих предприятий. С 1 января 1999 г. на евро были переведены:

а) бюджет ЕС и вся система бухгалтерского учета европейских институтов;

б) облигационные займы ЕС, ЕЦБ, Европейского инвестиционного банка со сроком погашения после 1 января 1999 г., ранее номинированные в экю и в валютах, заменяемых евро, и платежи по ним;

в) новые облигационные и иные займы стран-членов зоны евро.

Основные принципы, связанные с переходом к единой валюте состояли в следующем:

- замещение национальных валют по фиксированным курсам начиналось с 1 января 1999 года;
- с 1 января 1999 года все ссылки в юридических документах на ЭКЮ заменялись ссылками на евро по курсу 1:1;
- все ссылки в юридических документах на национальные денежные единицы остались действительными точно так же, как если бы они относились к евро;

- был реализован принцип непрерывности контрактов, который заключался в том, что 1) введение евро не вело к изменению каких-либо условий, зафиксированных в юридических документах, и не могло служить предлогом для одностороннего изменения или отмены этих документов; 2) любые платежные обязательства, выраженные в евро или в национальных денежных единицах данной страны-участницы, могли погашаться должником в этой стране либо в евро, либо в национальной валюте.

С 1 января 1999 года по 31 декабря 2001 года реализовывался принцип свободы выбора для участников сделок (национальная валюта или евро). При этом по отношению к участникам было недопустимо принуждение или запрещение со стороны государств-членов новой валютной системы. Это означало, что в новых контрактах и во всех связанных с ними документах может использоваться (по договоренности сторон) любая деноминация.

В течение переходного периода банкам было рекомендовано на добровольной основе освобождать от комиссионных пересчетов национальных валют ЭВС в евро и наоборот при исходящих платежах и при пересчете в евро остатков национальных валют на счетах в течение переходного периода, а также обмен национальных банкнот на евро для своих клиентов в начале 2002 г. в суммах, не превышающих их бытовые потребности. Размеры и допустимую частоту льготных обменов устанавливают сами банки, однако они обязаны заранее оповещать клиентов об избранной ими практике. Во всех случаях плата за проведение банковских операций в евро не должна отличаться от платы за такие же операции в прежних национальных валютах ЭВС.

Главные компоненты ЭВС — единая валюта, получившая наименование «евро», и единый Европейский центральный банк, которые неразрывно связаны друг с другом. Подобно тому, как каждая национальная валюта всецело находится под юрисдикцией и контролем соответствующего государства в лице центрального банка, так единая, наднациональная валюта непременно требует наличия наднационального, международного органа, который осуществлял бы единую для всего региона денежно-кредитную политику.

Вторым, заключительным этапом третьей фазы перехода к валютному союзу ЕС стал полный переход на евро. После 31 декабря 2001 года все счета, которые до тех пор выражались в национальных валютах участвующих стран стали в обязательном порядке конвертироваться по официальным курсам в евро.

С 1 января 2002 года в течение срока, который каждая страна определила самостоятельно, в обращение были введены банкноты семи номиналов — 5, 10, 30, 50, 100, 200 и 500 евро, и монеты восьми номиналов — 1 и 2 евро, а также 1, 2, 5, 10, 20 и 50 евро-центов, замещающие прежние банкноты и монеты в национальных денежных единицах. В течение определенного срока старые национальные банкноты и монеты еще могли обращаться наравне с евро. После представленных в таблице 2 дат евро стал единственным законным платежным средством в соответствующих странах.

Таким образом, к 1 января 2003 года полный переход на евро во всех странах-участницах ЕВС был завершен. Отныне, евро стал единственным законным платежным средством в странах Еврозоны.

Новая валюта неожиданно быстро завоевала популярность и расположение европейцев. Руководство Европейского союза позитивно оценило этот процесс. Европейская валюта даже стала пользоваться популярностью в странах, не присоединившихся к Еврозоне. Согласно результатам опросов, проведенных в Великобритании, Дании и Швеции, доля населения, поддерживающего идею вступления своих стран в зону евро, в январе 2002 года в Дании выросла до 57,2% (против 51,9% в декабре 2001 г.), а в Швеции — до 51% (43%). Даже в Великобритании, считающейся самым упорным противником перехода на евро, 47% респондентов заявили, что за последние полгода они стали более позитивно относиться к идее введения единой европейской валюты.

Необходимо отметить, что с завершением перехода на единую европейскую валюту развитие и расширение как Европейского союза в целом, так и Европейского валютного союза не остановилось. Совсем недавно в Евросоюз были приняты 10 новых членов — Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия и Эстония.

План их принятия предусматривает переход некоторых из них на евро уже с 1 января 2007 года, а остальных — не позднее 2010 года.

Валютная интеграция как экономическое явление появилась в середине XIX века, когда было образовано сразу несколько валютных союзов. В то же время, наибольшее значение данное явление приобрело в современном мире, в эпоху роста глобализации и ужесточения конкуренции на мировых рынках. Многие страны мира в настоящее время стремятся к валютной интеграции, стремясь реализовать себя в качестве значимых игроков на мировых рынках и укрепить курсы национальных валют.

В мировой практике можно выделить несколько форм валютной интеграции, любая из которых имеет свои положительные и отрицательные стороны. В процессе валютной интеграции страны-участницы соглашения проходят несколько этапов развития валютного союза, который во многих работах предстает высшей формой валютной интеграции, однако, по мнению ряда авторов, не является «панацеей от всех бед».

Европейские страны прошли долгий и нелегкий путь к образованию европейского валютного союза. Не раз переговоры по созданию ЕВС заходили в тупик, постоянно шли споры по необходимости тех или иных действий, договоренностей. До сих пор не все страны — первоначальные участницы Европейского союза перешли на единую валюту. Поэтому для того, чтобы оценить перспективы дальнейшего развития ЕВС, необходимо взвесить все положительные и отрицательные стороны введения евро, проанализировав экономические и социальные аспекты этого бесспорно одного из самых значимых событий начала XXI века.

4. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: СВОБОДА ТОРГОВЛИ И ПОЛИТИКА ПРОТЕКЦИОНИЗМА. РОЛЬ ГАТТ/ВТО

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают протекционистскую торговую политику и политику свободной торговли.

Свобода торговли — политика минимального государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения. *Протекционизм* — государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

Односторонним, когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами. Обычно односторонние меры применяются в ответ на аналогичные шаги других стран и приводят к возникновению политических напряжений между торговыми партнерами (обложение отдельных товаров пошлинами, введение квот на импорт и т.д.).

Двусторонним, когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами. Например, по взаимной договоренности каждой из сторон могут вводиться конвенционные пошлины, не ущемляющие интересов другой, страны могут согласовывать технические требования к маркировке, упаковке, договариваться о взаимном признании сертификатов качества и пр.

Многосторонним, когда торговая политика согласовывается и урегулируется многосторонними соглашениями. Примеры многосторонней политики включают Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ), соглашения в сфере торговли стран-членов Европейского союза (ЕС).

Развитие протекционистских тенденций позволяет выделить несколько форм протекционизма:

— селективный протекционизм — направлен против отдельных стран или отдельных товаров;

— отраслевой протекционизм — защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;

— коллективный протекционизм — проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;

— скрытый протекционизм — осуществляется методами внутренней экономической политики.

В рамках торговой политики тесно переплетаются экономические, политические, административные, организационные, правовые и иные вопросы.

Международная экономика изучает преимущественно экономические предпосылки и последствия осуществления мер торговой политики, оставляя правовые, организационные вопросы на рассмотрение специализированных отраслей науки, таких как международное торговое право, международный маркетинг и пр. Инструменты государственного регулирования международной торговли по своему характеру делятся на тарифные — те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные — все прочие методы. Нетарифные методы регулирования подразделяется на количественные методы и методы скрытого протекционизма. Отдельные инструменты торговой политики чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт.

Основная задача государства в области международной торговли — помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке. Поэтому часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится прежде всего к импорту. Другая часть методов имеет своей задачей форсирование экспорта.

Различные страны мира используют разные инструменты для осуществления своей торговой политики. Если средний уровень таможенной защиты государства поддается весьма точной количественной оценке, то уровень использования нетарифных методов в силу их большого разнообразия и различного экономического содержания может быть оценен количественно лишь весьма

приблизительно. Средний уровень тарифа обычно рассчитывается только для товаров, импорт которых подлежит обложению пошлиной, как средняя ставка импортной пошлины, взвешенная по стоимостному объему импорта товаров, на которые она накладывается.

Средний уровень нетарифных ограничений обычно рассчитывается как стоимостная доля импорта или экспорта, подпадающая под эти ограничения. При этом делается поправка на степень интенсивности этих ограничений. Например, очевидно, что автоматическая лицензия на экспорт, обязательно выдаваемая властями по предъявлении необходимых документов, ограничивает экспорт в значительно меньшей степени, нежели экспортная квота, запрещающая экспортировать товар сверх определенных количеств. Высокоинтенсивными количественными ограничениями считаются всевозможные запреты на экспорт и импорт товаров, количественные квоты, выборочное лицензирование экспорта и импорта. К низкоинтенсивным количественным ограничениям относятся автоматическое лицензирование, гибкие квоты.

Торговая политика государства бывает протекционистской, умеренной или открытой (свобода торговли). Разумеется, каждое из этих понятий весьма относительно, но все они располагаются на одной оси в пределах двух экстремальных случаев, когда ограничительная политика принимает характер запретительный, направленный на прекращение торговли с внешним миром, и когда происходит полный отказ от использования государством каких бы-то ни было инструментов торговой политики. В реальном мире экстремальных случаев не встречается, хотя в разные периоды развития отдельные государства в своей торговой политике подходили очень близко либо к полному прекращению торговли с внешним миром (Албания), либо к полной либерализации торгового режима (Исландия).

Характер торгового режима государства, то есть степень его жесткости, обычно определяется как агрегированный показатель, учитывающий как средний уровень таможенного тарифа, так и средний уровень и интенсивность количественных ограничений. Например, торговый режим страны, которая устранила все импортные пошлины, но ввела количественные квоты на основные товары импорта или, наоборот, отменила квоты, но повысила

импортный тариф до запретительного уровня, не может считаться режимом свободы торговли. Относительно открытым может быть признан торговый режим только той страны, у которой средний уровень таможенного обложения импорта составляет менее 10%, а количественные ограничения покрывают менее 25% импорта и имеют низкоинтенсивный, в основном регистрационный, характер.

Например, проведенный экспертами МВФ в 1994 г, анализ торговых режимов 59 развивающихся стран и стран с переходной экономикой показал, что только в 1 развивающейся (Эквадор) и 3 переходных странах (Латвия, Литва, Эстония) торговый режим можно считать открытым. 22 страны, 7 из которых переходные, имеют умеренный торговый режим. В большинстве же стран (30 развивающихся и 3 переходных) торговый режим явно протекционистский. Правда, в 1990-е гг. обнаружилась общая тенденция либерализации торговых режимов, что выразилось в значительном сокращении количества стран с ограничительными режимами и росте количества стран с умеренными торговыми режимами. Развивающиеся страны в большинстве своем имеют значительно более ограничительный торговый режим по сравнению с переходными странами.

Основопологающим принципом международного права является то, что каждое государство обладает исключительной юрисдикцией над своей территорией и все юридические и физические лица, находящиеся на этой территории, подпадают под его юрисдикцию. Поэтому для оценки торговых договоров вопросом принципиальной важности является режим, который предоставляется на территории данного государства иностранным товарам, услугам и капиталу.

В практике регулирования международной торговли наиболее часто используются следующие режимы:

— *Режим наибольшего благоприятствования* — РНБ (MFN) — условие, закрепленное в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство. Принцип РНБ включен в условия ВТО и считается основой создания недискриминационного режима в международной торговле.

— *Национальный режим (NT)* — режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами-членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала.

В практике международных экономических организаций системы ООН иногда используется понятие справедливого и недискриминационного режима, который не имеет четкого определения и используется в основном как напоминание о совершаемой несправедливости в торговой или иной экономической сфере. В большинстве торговых договоров, подписываемых странами на двусторонней основе, содержится положение о применении РНБ, который стал универсальным правилом и поддерживается ВТО.

Например, к середине 1990-х годов Россия подписала пятилетние торговые соглашения с 138 странами мира, с Европейским союзом и через него со всеми входящими в него странами. 126 соглашений содержали пункт о применении РНБ во взаимной торговле. Эти соглашения имеют разные названия — Соглашение о торговых отношениях с США, Соглашение о торговле и платежах с Ливаном, Соглашение о торговле и экономическом сотрудничестве с Индией, Долгосрочное соглашение о товарообороте и платежах с Гвинеей, Соглашение о торговом, коммерческом и экономическом сотрудничестве с Европейским союзом и т.д. Из РНБ существуют изъятия, но только в следующих рамках:

— *Изъятия для соседних стран* с целью облегчить приграничную торговлю. Такая торговля составляет менее 1% от мировой торговли, и изъятия, распространяющиеся на нее, не оказывают сколько-нибудь существенного воздействия на политику РНБ в целом.

— *Изъятия и преимущества, вытекающие из соглашений о создании таможенных союзов и зон свободной торговли* нескольких стран. В рамках интеграционных группировок осуществляется до 40% международной торговли. Страны, предоставившие определенные торговые льготы друг другу в рамках таких группировок, вправе не распространять их на третьи страны. Хотя в соответствии с правилами ВТО это и не считается нарушением

принципа РНБ, искажающее влияние соглашений о создании таможенных зон на сам принцип РНБ очевидно.

— *Изъятия для развивающихся стран в рамках Общей системы преференций (ОСП)* — действующая с 1971 года система таможенных льгот, предоставляемых развитыми и переходными странами развивающимся в виде отмены или значительного снижения тарифов на импорт товаров из этих стран.

Производство товаров, особенно технически сложных, теперь все чаще распределяется между странами, обладающими сравнительными преимуществами. Все большее число товаров и услуг становится не просто предметом международной торговли, но и универсальной торговой системы, важнейшей задачей которой является согласование мер по снижению таможенных, административных и технических барьеров, согласование и унификация правовых норм регулирования внешней торговли в странах-участницах.

Постепенно формируется целостная многоуровневая система международного регулирования, которая характеризуется сосуществованием национальных, транснациональных, региональных и глобальных форм. Растущая взаимозависимость национальных экономик вынуждает государства проводить такую внешнеэкономическую политику, которая учитывала бы не только собственные интересы, но и позиции стран-партнеров, а также интересы транснационального предпринимательского капитала.

Продолжающееся ослабление барьеров на пути движения товаров, услуг и капиталов — суть современной политики либерализации. Несмотря на противоречивые интересы участников, регулирование международной торговли формально приобретает все более упорядоченный мирохозяйственный характер. Однако либерализацию не следует понимать упрощенно. На самом деле регулирование мировых товаропотоков задача крайне сложная и противоречивая.

Среди большого числа международных организаций системы ООН и вне ее наиболее универсальной и влиятельной по воздействию на международную торговлю является Всемирная торговая организация (ВТО) — правопреемница Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

Всемирная торговая организация (ВТО) была основана в 1995 году. Она является продолжателем Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), заключенного сразу после Второй мировой войны.

В 1998 году в Женеве отмечался золотой юбилей ГАТТ. Эта система, призванная регулировать мировую торговлю через механизм сдерживания односторонних действий, просуществовала почти 50 лет и доказала свою действенность в качестве правовой основы многостороннего товарообмена. Годы после Второй мировой войны были отмечены исключительным ростом мировой торговли. Рост экспорта товаров составлял в среднем 6% в год. Общий объем торговли в 1997 году превзошел в 14 раз уровень 1950 года.

Система развивалась в процессе проведения в рамках ГАТТ серий торговых переговоров (раундов). На первых раундах в основном обсуждались вопросы сокращения тарифов, но позднее переговоры охватили другие области, такие как антидемпинг и нетарифные меры. Последний раунд — 1986—1994 гг., т.н. «Уругвайский раунд», — привел к созданию ВТО, которая значительно расширила сферу действия ГАТТ, распространив ее на торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. Таким образом, механизм ГАТТ был усовершенствован и адаптирован к современному этапу развития торговли. Кроме того, система ГАТТ, фактически будучи международной организацией, формально таковой не являлась.

ВТО — это и организация, и одновременно комплекс правовых документов, своего рода многосторонний торговый договор, определяющий права и обязанности правительств в сфере международной торговли товарами и услугами. Правовую основу ВТО составляют Генеральное соглашение о торговле товарами (ГАТТ) в редакции 1994 года (ГАТТ-1994), Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Соглашения ВТО ратифицировались парламентами всех стран-участниц.

Главные задачи ВТО — либерализация международной торговли, обеспечение ее справедливости и предсказуемости, содействие экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей. Страны-члены ВТО, которых на

май 2005 г. насчитывалось 148, решают эти задачи путем контроля за выполнением многосторонних соглашений, проведения торговых переговоров, урегулирования торговых в соответствии с механизмом ВТО, а также оказания помощи развивающимся странам и проведения обзора национальной экономической политики государств.

Решения принимаются всеми государствами-участниками обычно методом консенсуса, что является дополнительным стимулом к укреплению согласия в рядах ВТО. Принятие решения большинством голосов тоже возможно, но в ВТО такой практики пока не было; в рамках работы предшественника ВТО, ГАТТ, такие единичные случаи имели место.

Решения на высшем уровне в ВТО принимает Министерская конференция, которая собирается как минимум один раз в два года. Первая конференция в Сингапуре в декабре 1996 г. подтвердила курс стран-участниц на либерализацию торговли и добавила к существующей организационной структуре ВТО три новые рабочие группы, занимающиеся вопросами соотношения между торговлей и инвестициями, взаимодействия между торговлей и политикой конкуренции, а также прозрачностью в области государственных закупок. Вторая конференция, проведенная в 1998 г. в Женеве, была посвящена 50-летию ГАТТ\ВТО; кроме того, на ней члены ВТО договорились об изучении вопросов мировой электронной торговли. Третья конференция, которая была созвана в декабре 1999 года в Сиэтле (США) и должна была принять решение о начале нового раунда торговых переговоров, закончилась фактически безрезультатно.

В подчинении Министерской конференции находится Генеральный совет, который отвечает за выполнение текущей работы и собирается несколько раз в год в штаб-квартире в Женеве в составе представителей членов ВТО, обычно послов и глав делегаций стран-участниц. В ведении Генерального совета также находятся два специальных органа: по анализу торговой политики и по разрешению споров. Кроме того, Генеральному совету подотчетны комитеты по торговле и развитию; по ограничениям, связанным с торговым балансом; по бюджету, финансам и административным вопросам.

Генеральный совет делегирует функции трем советам, находящимся на следующем уровне иерархии ВТО: Совету по торговле товарами, Совету по торговле услугами и Совету по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

Совет по торговле товарами, в свою очередь, руководит деятельностью специализированных комитетов, осуществляющих контроль за соблюдением принципов ВТО и выполнением соглашений ГАТТ-1994 в сфере торговли товарами.

Совет по торговле услугами осуществляет контроль за выполнением соглашения ГАТС. В его составе находятся Комитет по торговле финансовыми услугами и Рабочая группа по профессиональным услугам.

Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, помимо осуществления контроля за выполнением соответствующего соглашения (ТРИПС), занимается также вопросами предотвращения возникновения конфликтов, связанных с международной торговлей поддельными товарами.

Многочисленные специализированные комитеты и рабочие группы занимаются отдельными соглашениями системы ВТО и решением вопросов в таких областях, как защита окружающей среды, проблемы развивающихся стран, процедура присоединения к ВТО и региональные торговые соглашения.

Секретариат ВТО, который базируется в Женеве, имеет около 500 штатных сотрудников; его возглавляет генеральный директор. Секретариат ВТО, в отличие от подобных органов других международных организаций, не принимает решений, так как эта функция возлагается на сами страны-члены. Основные обязанности Секретариата — обеспечивать техническую поддержку различным советам и комитетам, а также Министерской конференции, оказывать техническое содействие развивающимся странам, проводить анализ мировой торговли и разъяснять положения ВТО общественности и средствам массовой информации. Секретариат также обеспечивает некоторые формы правовой помощи в процессе разрешения споров и консультирует правительства стран, желающих стать членами ВТО.

Страны-члены ВТО взаимодействуют в рамках недискриминационной торговой системы, где каждая страна получает гарантии справедливого и последовательного отношения к ее экспорту

на рынках других стран, обязуясь обеспечивать такие же условия для импорта на свой собственный рынок. В выполнении обязательств развивающимися странами предусмотрены сравнительно большая гибкость и свобода действий.

Основные правила и принципы ВТО отражены в многосторонних торговых соглашениях, которые затрагивают торговлю товарами и услугами, а также торговые аспекты прав интеллектуальной собственности, разрешение споров и механизм обзора торговой политики.

Ключевые принципы ВТО были впервые сформулированы в ГАТТ 1947 года. С 1947 по 1994 год ГАТТ представлял собой форум для проведения переговоров по снижению таможенных пошлин и других торговых барьеров; текст Генерального соглашения оговаривал важные правила, в частности, недискриминацию. Впоследствии в результате переговоров Уругвайского раунда (1986—1994) основные принципы были расширены и получили развитие и уточнение в других соглашениях. Так, были созданы новые правила по торговле услугами, по важным аспектам интеллектуальной собственности, по разрешению споров и обзорам торговой политики.

ГАТТ в новой редакции 1994 года сейчас является основным сводом правил ВТО по торговле товарами. Его дополняют соглашения, касающиеся специфических секторов, таких как сельское хозяйство и текстиль, а также отдельных тем, например, государственной торговли, стандартов на различную продукцию, субсидий и действий, предпринимаемых против демпинга.

Два фундаментальных принципа ГАТТ — это недискриминация и обеспечение доступа на рынок.

Принцип недискриминации реализуется через применение режима наиболее благоприятствуемой нации (РНБ), при котором страна обеспечивает одинаковые условия торговли для всех участников ВТО, и национального режима, при котором импортные товары не могут подвергаться дискриминации на внутреннем рынке.

Доступ на рынок обеспечивается, помимо применения РНБ и национального режима, также путем отмены количественных ограничений импорта в пользу таможенных тарифов, которые являются более эффективным средством регулирования товарооборота,

а также гласностью и прозрачностью в вопросах торговых режимов стран-участниц.

Принципы более свободного экспорта и импорта услуг, независимо от способа их поставки, будь то трансграничная торговля, потребление услуг за рубежом, коммерческое присутствие или присутствие физических лиц, — были впервые документально закреплены в новом Генеральном соглашении о торговле услугами (ГАТС). Однако в силу специфики торговли услугами режим наибольшего благоприятствования и национальный режим применяются здесь со значительными исключениями, которые индивидуальны для каждой страны. Аналогично, отмена количественных квот носит выборочный характер, решения о ней принимаются в ходе переговоров.

Члены ВТО берут на себя индивидуальные обязательства в рамках ГАТС, в которых они заявляют, какие из секторов услуг и в какой степени они готовы открыть для иностранной конкуренции.

Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) представляет собой свод правил по торговле и инвестициям в идеи и творческую деятельность, в которых оговаривается, как интеллектуальная собственность должна быть защищена в процессе осуществления торговых операций. Под «интеллектуальной собственностью» понимаются авторские права, торговые марки, географические названия, используемые для наименования товаров, промышленные образцы (дизайны), топологии интегральных микросхем и нераскрытая информация, например, торговые секреты.

Соглашение о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров, предусматривает создание системы, в которой страны могли бы урегулировать свои разногласия в ходе консультаций. Если это не удастся, они могут следовать четко отлаженной поэтапной процедуре, которая предусматривает возможность решения вопросов группой экспертов и дает возможность подавать апелляцию на данные решения с соответствующим правовым обоснованием. О доверии к данной системе свидетельствует количество споров, которые выносились в ВТО — 167 дел к марту 1999 г. в сравнении с 300 делами, которые были рассмотрены в течение всего периода существования ГАТТ (1947—1994 гг.).

Задача механизма обзора торговой политики заключается в усилении прозрачности, в разъяснении торговой политики тех или иных стран, и в оценке последствий ее проведения. Политика всех стран-членов ВТО подвергается регулярному «рассмотрению»; в каждом обзоре содержатся отчеты соответствующей страны и Секретариата ВТО. С 1995 года был произведен обзор политики 45 стран-членов организации.

Преимущества системы ВТО доказывает не только тот факт, что практически все крупные торговые нации сейчас являются ее членами. Помимо чисто экономических выгод, которые достигаются путем снижения барьеров для свободного товарообмена, эта система положительно влияет на политическую и социальную ситуацию в странах-членах, а также на индивидуальное благосостояние граждан. Преимущества торговой системы ВТО проявляются на всех уровнях — отдельного гражданина, страны и мирового сообщества в целом.

Самая очевидная выгода свободной торговли для потребителя — это понижение стоимости жизни за счет снижения протекционистских торговых барьеров. За 60 лет существования организации было проведено восемь раундов переговоров, и на данный момент торговые барьеры во всем мире ниже, чем они были когда-либо за всю историю современной торговли.

В результате снижения торговых барьеров дешевеют не только готовые импортируемые товары и услуги, но и отечественная продукция, в производстве которой используются импортные компоненты.

Импортные тарифы, государственные производственные субсидии (например, в сельском хозяйстве) и количественные ограничения импорта (к примеру, в торговле текстилем) в конечном итоге приводят не к желаемым результатам защиты отечественного рынка, а к повышению стоимости жизни. Так, потребители в Великобритании, по статистическим расчетам, платят на 500 миллионов фунтов в год больше за одежду из-за торговых ограничений на импорт текстиля; для канадцев эта сумма составляет примерно 780 миллионов канадских долларов. Аналогичная ситуация в секторе услуг: либерализация сектора телекоммуникаций в Европейском Союзе привела к снижению цен в среднем на 7—10%.

Система ВТО, поощряет конкуренцию и понижает торговые барьеры, в результате чего потребители выигрывают. Так, крупная реформа торговли текстилем и одеждой в рамках ВТО, которая завершится в 2005 году, включает в себя устранение ограничений на объем импорта.

Более широкий выбор товаров и услуг — также несомненное преимущество свободной торговой системы для потребителя. Помимо готовой иностранной продукции, речь здесь идет и об отечественных товарах и услугах, ассортимент которых расширяется ввиду снижения цен на импортные материалы, компоновочные части и оборудование. Импортная конкуренция стимулирует максимально эффективное отечественное производство и, следовательно, косвенно снижает цены и повышает качество выпускаемой продукции.

Кроме того, в результате более активного товарообмена развиваются новые технологии, как это произошло, к примеру, с мобильной связью.

Увеличение экспорта отечественной продукции также повышает доходы производителей, налоговые поступления в казну и, следовательно, доходы и благосостояние населения в целом.

Невозможно провести четкую грань между воздействием свободной торговли на потребителей, производителей и государство. Так, понижение торговых барьеров способствует росту торговли, что приводит к повышению как государственных, так и личных доходов. Эмпирические данные свидетельствуют: после Уругвайского раунда в результате перехода на новую систему торговых сделок мировой доход увеличился со 110 до 510 миллиардов долларов. Единый рынок на территории Европейского Союза также способствовал повышению доходов и благосостояния.

Повышение государственного дохода за счет деятельности успешных экспортеров позволяет перераспределить получаемые дополнительные ресурсы и помочь другим компаниям, сталкивающимся с иностранной конкуренцией, повысить производительность, расширить масштабы производства, улучшить свою конкурентоспособность или же переключиться на новые виды деятельности.

Развитие торговли ведет в долгосрочной перспективе к повышению занятости, особенно в экспортных отраслях экономики.

Однако в краткосрочной перспективе потери рабочих мест в результате конкуренции отечественных предприятий с импортными производителями практически неизбежны.

Протекционизм не может решить эту проблему. Напротив, повышение торговых барьеров вызывает снижение эффективности производства и качества отечественной продукции, что при ограничении импорта приводит к повышению цен на нее и негативно отражается на объемах продаж, а в конечном итоге и на количестве рабочих мест.

Подобная ситуация сложилась, к примеру, в США в 1980-е гг., когда были введены жесткие ограничения на импорт японских автомобилей. И наоборот, либерализация рынка ЕС создала как минимум 300 тысяч новых рабочих мест в странах Сообществ. В экспортных отраслях США заняты как минимум 12 миллионов рабочих; в металлургии России из около 1 миллиона занятых 600 тысяч также работают на экспорт.

Разумное использование защитных мер и эффективная схема перераспределения дополнительного государственного дохода могут помочь стране преодолеть трудности периода адаптации к системе свободной торговли.

Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности. Применение принципов ВТО позволяет повысить эффективность внешнеэкономической деятельности государства за счет, прежде всего, упрощения системы таможенных пошлин и других торговых барьеров. Как следствие, предсказуемость и прозрачность экономики привлекают партнеров и повышают товарооборот.

Недискриминационный подход, прозрачность, большая определенность условий торговли и их упрощение — все это способствует понижению расходов компаний, оптимизации их деятельности и созданию благоприятного климата для торговли и инвестиций.

В свою очередь, приток капитала в страну, в частности, в форме прямых иностранных инвестиций, создает дополнительные рабочие места и повышает благосостояние населения в целом.

Помимо экономических выгод от более свободной внешней торговли, государство получает и определенные политические выгоды.

У правительства появляется больше возможностей защищать себя от действий лоббистских групп, так как торговая политика осуществляется в интересах экономики в целом.

Проводимая государством политика протекционизма для отдельных отраслей подразумевает определенное политическое влияние представителей этих сфер производства. В первые десятилетия 20-го века усиление политики торговых ограничений привело к торговой войне, победителей в которой не было, ведь в конечном счете от подобных ограничений страдают даже сектора, требующие защиты, замедляется экономический рост и падает общее благосостояние.

Присоединение к системе ВТО помогает избежать подобных ситуаций, так как проводимая государством политика ориентируется на развитие всех отраслей экономики, а не отдельных ее частей, что помогает избежать искажений конкурентной среды.

Система свободной торговли также создает предпосылки для принятия разумных политических решений, борьбы с коррупцией и принесения позитивных изменений в законодательную систему, что, в конечном счете, способствует притоку инвестиций в страну. Применение некоторых форм нетарифных ограничений, к примеру, импортных квот, неизбежно сопряжено с опасностью коррупции среди чиновников, распределяющих эти квоты и, следовательно, получения сверхприбыли компаниями-импортерами — т.н. «квотной ренты». Сейчас в ВТО ведется работа по сокращению и устранению многих еще существующих квот, особенно на текстильные изделия.

Прозрачность и гласность, т.е. обеспечение доступности всей информации по правилам торговли для общественности; более четкие критерии по правилам, охватывающим вопросы безопасности и стандарты на продукцию; применение принципа недискриминации также оказывают положительное влияние на политическую обстановку, сокращая возможность произвольного принятия решений и обмана.

Обеспечение равных шансов для всех участников. Система ВТО уравнивает шансы всех членов, предоставляя право голоса небольшим странам, ограничивая, таким образом, возможности экономического диктата более крупных государств, что было бы неизбежно при двусторонних переговорах. Более того,

объединяясь в союзы, небольшие страны способны добиваться большего успеха на переговорах. В то же время крупные государства-участники освобождаются от необходимости вести переговоры по торговым соглашениям с каждым из своих многочисленных торговых партнеров, так как согласно принципу недискриминации достигнутые в ходе переговоров уровни обязательств автоматически распространяются на всех участников ВТО.

Система ВТО создает эффективный механизм для разрешения торговых споров, которые, будучи «предоставленными самим себе», могли бы привести к серьезному конфликту. До Второй мировой войны такой возможности не было. После войны торгующие страны в ходе переговоров согласовывали правила торговли, которые сейчас действуют в рамках ВТО.

Они включают в себя обязательства вынесения своих споров в ВТО и неприменения односторонних действий.

Каждый спор, выносимый в ВТО, рассматривается, прежде всего, с точки зрения действующих норм и правил. После принятия решения страны концентрируют свои усилия на его выполнении, и, возможно, последующем пересмотре норм и правил путем переговоров. С момента создания ВТО в 1995 году около 200 споров были вынесены на ее рассмотрение. Соглашения ВТО создают правовую основу для принятия четкого решения.

Увеличивающееся число споров, выносимых в ВТО, свидетельствует не о нарастании напряженности в мире, а скорее об укреплении экономических связей и увеличивающемся доверии стран к данной системе разрешения разногласий.

Торговая система ВТО помогает беспрепятственному осуществлению торговли и обеспечивает страны конструктивным и справедливым механизмом для разрешения споров по торговым вопросам, тем самым, создавая и укрепляя международную стабильность и сотрудничество.

Ярким примером влияния торговли на международную безопасность является торговая война 1930-х годов, когда страны соревновались в возведении протекционистских торговых барьеров. Это усугубило Великую депрессию и в конечном счете сыграло определенную роль в развязывании Второй мировой войны.

Повторения предвоенного напряжения в торговле после Второй мировой войны в Европе удалось избежать через развитие

международного сотрудничества по торговле углем и черными металлами в рамках Европейского объединения угля и стали, которое послужило основой для создания в будущем Европейского Союза. В мировом масштабе было учреждено Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), преобразованное в 1995 году во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Система доказала свою жизнеспособность, ибо политический конфликт между странами со сложившимися стабильными торговыми отношениями менее вероятен. Кроме того, люди, которые более обеспечены и благополучны, проявляют меньше склонности к конфликтам.

Система ГАТТ/ВТО, в которой соглашения заключаются путем консенсуса в результате переговоров и правила соглашений неукоснительно выполняются, также является важным инструментом укрепления доверия. Когда правительство уверено в том, что другие страны не поднимут свои торговые барьеры, у него не возникает искушения сделать то же самое. Государства также будут гораздо более расположены к сотрудничеству друг с другом, и это позволит избежать ситуаций, подобных торговой войне 1930-х годов.

Сегодня ВТО — это своеобразное министерство торговли, управляющее мировой торговой системой. В октябре 2008 года полноправным участником ВТО являлись 153 страны, 5 из которых — республики бывшего СССР (Грузия, Латвия, Киргизия и др.). В настоящее время около 30 государств (включая Россию, Украину, Беларусь, Казахстан, Тайвань, Саудовскую Аравию, страны Балтии) имеют статус наблюдателя и находятся на различных стадиях присоединения к ВТО.

При этом одним из главных условий присоединения новых стран к ВТО является приведение их национального законодательства в соответствие с положениями пакета соглашений Уругвайского раунда (с их последующей ратификацией законодательным органом присоединяющейся страны).

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Раскройте сущность понятий «международное разделение труда» и «международная специализация и кооперация», покажите их роль в развитии мировой торговли и глобального производства.
2. В чем проявляются «сравнительные преимущества» участия страны в мировой торговле?
3. Назовите основные показатели, характеризующие степень участия страны в международной торговле.
4. Как проявляется взаимосвязь торговли товарами и услугами?
5. Какие товары и услуги определяют развитие современной международной торговли?
6. Каковы главные направления и особенности современной торговой политики (двусторонней и многосторонней)?
7. В чем особенности применения режима наибольшего благоприятствия и национального режима?
8. В чем заключается специфика участия России в международной торговле, особенности ее товарной структуры экспорта и импорта?
9. В чем отличие ВТО от других международных экономических организаций?
10. На каких условиях возможно присоединение России к ВТО?
11. В чем состоит для страны экономическая целесообразность во внешнеэкономическом обмене товарами?
12. Какова основная отличительная особенность сделок во встречной торговле?
13. Каковы особенности торговли готовой продукцией, сырьем, продовольствием и промышленными потребительскими товарами?
14. Укажите основные виды аукционов и опишите технику проведения торгов на них.
15. Расскажите об этапах организации и проведения международных торгов.

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО КУРСУ

<p>1. Международные экономические отношения — это совокупность форм, методов и средств.</p>	<p>а) торгово-экономического сотрудничества; б) торговой войны; в) влияния развитых государств на остальные; г) экономической помощи развитых стран остальным; д) сотрудничества в торговой, научно-технической, производственной и валютно-финансовой сфере.</p>
<p>2. Внешнеэкономической деятельностью могут заниматься:</p>	<p>а) только государственные власти; б) только отдельных предприятий и фирм; в) все хозяйствующие субъекты любого уровня; г) отдельные предприятия и фирмы с разрешения государственной власти; д) местная администрация.</p>
<p>3. Протекционизм — это внешнеэкономическая политика государства, направленная на:</p>	<p>а) защиту отечественных товаров на внешнем рынке; б) защиту отечественных товаров на внутреннем рынке; в) защиту иностранных товаров на внутреннем рынке; г) уравнивание в правах на внутреннем рынке отечественных и зарубежных товаров; в) выравнивание в правах на внешнем рынке отечественных и зарубежных товаров.</p>
<p>4. Договор купли-продажи будет считаться международным, если:</p>	<p>а) он заключен между субъектами разной государственной принадлежности, находящимися на одной территории; б) он заключен между субъектами разной государственной принадлежности, находящимися на территории разных стран;</p>

	<p>в) он заключен между субъектами одной государственной принадлежности, находящимися на территории разных стран;</p> <p>г) правильны варианты б) и в);</p> <p>д) он заключен между разными государствами.</p>
<p>5. Торговые посредники — это фирмы или лица, способствующие реализации товаров:</p>	<p>а) зависящие от поставщика;</p> <p>б) зависящие от потребителя;</p> <p>в) зависящие от поставщика и потребителя;</p> <p>г) независящие от поставщика и потребителя;</p> <p>д) зависящие от государственной принадлежности.</p>
<p>6. Сделки, которые могут совершаться без наличия реального товара, производятся:</p>	<p>а) на аукционе;</p> <p>б) на товарной бирже;</p> <p>в) при помощи тендера;</p> <p>г) при помощи посредника;</p> <p>д) всеми перечисленными способами.</p>
<p>7. Таможенный тариф — это метод государственного регулирования внешней торговли, связанный с применением:</p>	<p>а) административного давления на экспортеров;</p> <p>б) административного давления на импортеров;</p> <p>в) экономического ограничения импорта;</p> <p>г) экономического ограничения импорта;</p> <p>д) экономического ограничения экспорта и импорта.</p>
<p>8. Таможенные пошлины — это:</p>	<p>а) количественное ограничение государством импорта;</p> <p>б) количественное ограничение государством экспорта;</p> <p>в) денежные сборы за экспорт и импорт;</p> <p>г) средство наполнения бюджета;</p> <p>д) качественное ограничение экспорта и импорта.</p>
<p>9. Демпинг — это:</p>	<p>а) метод государственного регулирования внешнеторговых связей;</p>

	<p>б) метод добросовестной конкуренции фирм на внешнем рынке;</p> <p>в) метод недобросовестной конкуренции фирм на внешнем рынке;</p> <p>г) метод торговой войны государств;</p> <p>д) метод внешнеэкономической политики государства.</p>
10. Валютный курс зависит от следующих факторов:	<p>а) уровня инфляции;</p> <p>б) политической и военной стабильности;</p> <p>в) состояния платежного баланса</p> <p>г) от причин а), б), в);</p> <p>д) от причин а), б), в) и паритета покупательной способности.</p>
11. Рыночные курсы валют стран-участников Европейской валютной системы:	<p>а) могут колебаться без ограничений;</p> <p>б) могут изменяться в установленных пределах;</p> <p>в) не могут изменяться из-за жесткой фиксации;</p> <p>г) зависят от курса доллара;</p> <p>д) зависят от курса евро.</p>
12. Прямые иностранные инвестиции — это:	<p>а) покупка контрольного пакета акций зарубежного предприятия;</p> <p>б) покупка пакета акций иностранной фирмы до 10% от общего количества;</p> <p>в) покупка облигаций иностранной фирмы;</p> <p>г) денежный кредит под имущественное обеспечение;</p> <p>д) валютный кредит под проценты.</p>
13. Особой (свободной) экономической зоной называют:	<p>а) территорию свободной торговли в границах иностранного государства;</p> <p>б) территорию с особым режимом ведения внешнеэкономической деятельности в границах своего государства;</p> <p>в) территорию с особым режимом банковской деятельности;</p> <p>г) территорию со льготным режимом регистрации фирм;</p> <p>д) верно все вышеперечисленное.</p>

<p>14. Новые индустриальные страны</p>	<p>а) развитие страны с рыночной экономикой; б) все развивающиеся страны с рыночной экономикой; в) страны постсоциалистического развития; г) некоторые развитые страны Юго-Восточной Азии; д) некоторые развивающиеся страны Юго-Восточной Азии.</p>
<p>15. Зона свободной торговли — это форма интеграционного объединения стран при которой:</p>	<p>а) организуется таможенный союз; б) отменяются ограничения во взаимной торговле, перемещении рабочей силы и капитала; в) проводится единая торговая, экономическая и валютно-финансовая политика; г) вводится в обращение единая валютная единица; д) вводятся ограничения на торговлю со странами, не входящими в интеграционное объединение.</p>
<p>16. Интеграционное объединение СНГ объединяет:</p>	<p>а) все бывшие республики СССР; б) все бывшие республики кроме республик Средней Азии; в) все бывшие республики кроме республик Закавказья; г) все бывшие республики кроме республик Прибалтики; д) все бывшие республики кроме республик Украина и Молдова.</p>
<p>17. В рамках СНГ положено начало созданию:</p>	<p>а) таможенного союза; б) общего рынка; в) экономического союза; г) экономического и валютного союза; д) особой экономической зоны.</p>
<p>18. ГАТТ/ВТО — это</p>	<p>а) крупнейшие фирмы, имеющие значительный внешнеторговый оборот; б) международные организации, регулирующие вопросы межгосударственной торговли;</p>

	<p>в) крупнейшие транснациональные корпорации;</p> <p>г) межгосударственные организации, занимающиеся валютно-финансовыми операциями;</p> <p>д) общественные международные организации гуманитарной помощи.</p>
19. Экспорт малоквалифицированной рабочей силы имеет для страны-экспортера —	<p>а) позитивное значение;</p> <p>б) негативное значение;</p> <p>в) не имеет значения;</p> <p>г) имеет позитивное и негативное значение;</p> <p>д) неверен ни один вариант.</p>
20. Паритет покупательной способности —	<p>а) равен валютному курсу;</p> <p>б) не равен валютному курсу;</p> <p>в) равен минимальному прожиточному минимуму;</p> <p>г) равен минимальной заработной плате;</p> <p>д) равен стоимости стандартной потребительской корзины.</p>
21. Теория абсолютных преимуществ в МРТ А.Смита утверждает, что:	<p>а) страна должна экспортировать те товары, которые дешевле производить у себя;</p> <p>б) страна должна импортировать те товары, которые дешевле производить у себя;</p> <p>в) страна должна экспортировать те товары, которые дешевле производить за рубежом;</p> <p>г) страна не должна импортировать любые товары;</p> <p>д) все утверждения неверны.</p>
22. В своей теории Хекшер и Олин утверждали, что МРТ формировалось под влиянием	<p>а) абсолютного преимущества некоторых стран в международной торговле;</p> <p>б) монопольного преимущества некоторых стран в международной торговле;</p> <p>в) относительного преимущества некоторых стран в торговле некоторыми товарами;</p>

	<p>г) относительного преимущества некоторых стран в обладании некоторыми ресурсами;</p> <p>д) все утверждения неверны.</p>
23. Основные страны — нефтьэкспортеры объединились в рамках организации —	<p>а) НАФТА;</p> <p>б) ВТО;</p> <p>в) ОПЕК;</p> <p>г) НАТО;</p> <p>д) АТЭС.</p>
24. Открытая экономика предполагает:	<p>а) целостность экономики;</p> <p>б) организацию зон совместного предпринимательства;</p> <p>в) благоприятный инвестиционный климат;</p> <p>г) разумную доступность внутреннего рынка для притока иностранных капиталов;</p> <p>д) национальное хозяйство как единый экономический комплекс, интегрированный в мировое хозяйство</p> <p>е) активное использование современных форм совместного предпринимательства;</p> <p>ж) стирание национальных границ;</p> <p>з) организацию единого экономического пространства с зарубежными странами.</p>
25. Отметьте основные институты Европейского Союза	<p>а) СМЕС;</p> <p>б) Европарламент;</p> <p>в) КЕС;</p> <p>г) ЭКЮ;</p> <p>д) Единый Европейский АКТ;</p> <p>е) ЕВРАТОМ.</p>

ГЛОССАРИЙ

- А -

Автаркия — политика, направленная на обособление экономики страны от экономики других стран и ставящая своей целью создание замкнутой хозяйственной жизни в рамках одного государства.

Агент — лицо (юридическое или физическое), совершающее определенные действия по поручению других лиц (принципала) в их интересах, а также действия по подготовке сделок, однако без права их подписи.

Антидемпинговые пошлины — специальные пошлины, которыми облагается товар, ввозимый в страну с использованием экспортером демпинга, т.е. существенного, экономически неоправданного занижения цены товара по сравнению с его нормальной (рыночной) стоимостью. Демпинг осуждается ст. VI Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). В РФ использование антидемпинговых пошлин предусмотрено ст. 9 Закона «О таможенном тарифе».

Альянс — объединение государств или компаний для достижения общих целей или защиты общих интересов. Может быть оформлено в виде соглашения.

Арбитраж — способ разрешения споров между государствами или компаниями, в соответствии с которым стороны обращаются к арбитру (иногда называемым третейским судьей), зачастую избираемым самими сторонами.

Аренда — имущественный наем в соответствии с договором, по которому одна сторона (арендодатель, наймодатель) предоставляет другой стороне (арендатору, нанимателю) имущество во временное пользование за определенную плату.

Ассортиментный обмен — взаимные поставки на сбалансированной основе товаров потребительского назначения между предприятиями, организациями и фирмами, в особенности приграничных регионов. Объемы таких поставок определяются во внутренних розничных ценах одной из сторон или ценах по взаимной договоренности торгующих сторон, пересчитанных в валютный эквивалент.

Ассоциация международная — региональная или субрегиональная торгово-экономическая группировка стран. Цели создания — содействие экономическому и социальному развитию стран-членов, проведение совместных научно-исследовательских работ, достижение взаимовыгодного сотрудничества в различных отраслях хозяйства. На уровне предприятий возможно создание ассоциаций хозяйствующих субъектов разных стран с целью защиты их экономических интересов, концентрации совместных усилий для более эффективного развития производства и внешнеэкономических связей. Такие А. действуют на основе долевого участия входящих в нее организаций, объединений, предприятий различных отраслей. Основные цели — изучение рынков соответствующих стран, поиск фирм-партнеров, накопление, изучение и анализ деловой информации, выявление возможностей и выработка предложений по установлению и расширению взаимовыгодных внешнеэкономических связей.

Аукцион — публичная продажа или продажа с публичного торга в заранее установленное время и в заранее назначенном месте каких-либо товаров или имущества, заблаговременно выставленных для осмотра.

- Б -

Банк международных расчетов — межправительственная финансовая организация, основанная в 1930 г. для помощи и координации в осуществлении репарационных платежей между национальными центральными банками после первой мировой войны. Банк является также официальным депозитарием Европейского объединения угля и стали.

Баланс — соотношение из двух частей, которые должны быть равны друг другу, так как представляют поступление и расходование одного и того же количества денег, товара.

Баланс торговый — разница между совокупной стоимостью товаров и услуг, вывезенных какой-либо страной или группой стран (экспортом), и стоимостью товаров и услуг, ввезенных ими (импортом), за определенный период (год, квартал, месяц). При превышении экспорта над импортом торговый баланс является активным, при превышении импорта над экспортом — пассивным, при равенстве экспорта и импорта — нетто — балансом.

Бартер — прямой обмен товарами или услугами на безналичной основе; оформляется единым договором (контрактом) в котором производится

оценка товаров (услуг) с целью создания условий для эквивалентности обмена, для определения страховых сумм оценки претензий, начисления санкций, таможенного учета и т.д. Главной причиной Б. являются валютные проблемы (нехватка иностранной валюты, неустойчивость или полная неконвертируемость отечественной валюты и т.д.). Обострение международной валютной ликвидности увеличивает удельный вес бартерных сделок в международной торговле.

Биржевые цены (или котировки) — цены на соответствующие товары, устанавливаемые на биржах.

- В -

Валовый внутренний продукт (ВВП) — денежная стоимость всех товаров и услуг, произведенных в хозяйстве за определенный период.

Валовый национальный продукт (ВНП) — для определения совокупной объема товаров и услуг, произведенного по принципу национальной принадлежности производителей, рассчитывается ВНП, который отличается от ВВП на сальдо внешнеэкономических операций, включая сальдо экспорта и импорта товаров услуг, сальдо перевода заработной платы иностранных рабочих и сальдо перевод прибылей от вывезенного за рубеж капитала. ВНП может быть либо больше, либо меньше ВВП в зависимости от знака сальдо.

Ввозная таможенная пошлина — таможенная пошлина, взимаемая государством с импортируемых товаров и поступающая в доход государственного бюджета.

Внешнеторговая квота — отношение суммы экспорта и импорта страны к ее ВВП.

Внешнеторговый баланс — разница между совокупным импортом экспортом страны; если экспорт превышает импорт, имеется положительное сальдо (актив) внешнеторгового баланса; в противном случае говорят о дефиците баланса.

Внешнеторговый оборот — сумма стоимостей экспорта и импорта страны или группы стран за определенный период: месяц, квартал, год. В России оборот внешней торговли учитывается строго за календарный период независимо от того, в счет торгового соглашения (протокола) и плана какого периода производятся ввоз и вывоз товаров. Вывоз товаров

в порядке оказания безвозмездной помощи другим странам, а также некоммерческие операции (почтовые посылки, багаж) во внешнеторговый оборот не включаются.

Внешиэкономическая политика — общий курс государства в международных экономических отношениях, в рамках которого отстаиваются национальные экономические интересы в отношениях с другими государствами или международными организациями.

Всемирная торговая организация (ВТО) — многосторонняя торгово-экономическая организация, созданная на основе правовых принципов ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле) в редакции 1994 г., ГАТС (Генеральное Соглашение по торговле Услугами) и ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности). Для стран-участниц (их число более 140), одинаковую силу имеют также несколько десятков соглашений, договоренностей, протоколов и деклараций.

- Г -

Гарантия — в международно-правовом плане подразумевает обязательство государства, предусмотренное в международном соглашении, отвечать перед другим государством полностью или частично при неисполнении или частичном исполнении обязательства по конкретному соглашению. Иногда государство в специальной форме может дать гарантию в отношении выполнения обязательства национальной компании перед зарубежным государством или компанией.

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) — многостороннее соглашение, заключенное в 1948 году, предшественник ВТО, содержит принципы, правовые нормы и правила взаимной торговли участвующих в нем стран.

Геополитика — наука характеризующая место и конкретно-исторические формы воздействия территориально-пространственных особенностей положения государств или блоков государств на локальные, региональные, континентальные и глобальные международные процессы. Исторически становление геополитики как политической концепции связано с исследованием роли географических факторов, в том числе конфигурация территории и положения конкретной страны в географическом регионе, в жизни обществ, а также с использованием этих факторов для обоснования внешнеполитической деятельности этой страны

в отношении других стран, чаще всего расположенных в этом же или прилегающих регионах.

Глобализация — процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, рабочей силы и капитала.

Глобальные проблемы — общемировые, общечеловеческие проблемы развития земного шара. К категории глобальных относятся проблемы, которые носят угрожающий для жизни человечества характер, вплоть до полного уничтожения современной цивилизации, требуют немедленного решения и совместных действий и сотрудничества всего мирового сообщества.

Глобалистика — наука, возникшая в конце 60-х гг., направлена на комплексное изучение современных глобальных проблем земного шара.

Государственное регулирование в экономике — комплекс мер в основном экономического характера, в том числе в сфере налогообложения, таможенных и иных сборов, с целью обеспечения благоприятных условий для развития всей экономики в целом или отдельных отраслей.

- Д -

Депозитарные расписки — выпускаемые для нерезидентов свидетельства о владении акциями той или иной компании в другой стране с целью, чтобы сами акции не пересекали национальных границ и не подпадали под связанные с этим ограничения.

«**Дешевые флаги**» — флаги государств, под которые судовладельцы некоторых государств переводят свои суда с целью снижения расходов по налогам, на заработную плату, социальное страхование и т.д.

Дефолт — отказ стран-должников от обязательств по обслуживанию внешнего долга.

Диверсификация — расширение объектов деятельности, номенклатуры производства, источников поставки каких-то продуктов для достижения экономических или политических целей. В частности, государства прибегают к диверсификации источников поставки энергетических ресурсов или путей их транспортировки с целью уменьшения зависимости от одного государства. В политологии — это сочетание разносторонних подходов к проблеме.

Дискриминация — умаление каких-либо лиц, в том числе дипломатических представителей, со стороны официальных органов власти иностранных государств.

Договоренность — соглашение между сторонами, достигнутое путем переговоров, но не оформленное документально.

Договор (хозяйственный) — это соглашение двух или нескольких физических или юридических лиц, в результате которого возникают, передаются или изменяются их права и обязанности; заключается между странами, хозяйственными объединениями, предприятиями, организациями одной или нескольких стран в целях обслуживания их хозяйственной деятельности и достижения предусмотренных результатов. Выступает в качестве правовой формы, закрепляющей документально и опосредствующей хозяйственные связи различных контрагентов.

Договор внешнеторговый — основной коммерческий документ, определяющий взаимоотношения участников внешнеторговой сделки. Его содержание определяют документально зафиксированные операции по экспорту, импорту, товарообмену и условия их осуществления.

- Е -

Евро — единая валюта ЕС, введенная в 1999—2002 гг. выполняет все функции денег подобно национальным валютам. С 01.01.02 введена в наличное обращение в странах ЕС, за исключением Великобритании, Дании и Швеции.

Европейский союз (ЕС) — наиболее развитая интеграционная группировка мира, является экономическим, политическим инвалютным союзом 15 европейских государств-членов (Франция, Германия, Великобритания, Италия, Ирландия, Австрия, Дания, Португалия, Швеция, Греция, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Испания, Финляндия).

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) — международная валютно-кредитная организация, созданная для оказания помощи странам ЦВЕ и бывшего СССР на этапе рыночных реформ.

Европейское экономическое пространство — зона свободного движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, включающая страны ЕС и ЕАСТ (действует с 1994 г.).

Единое экономическое пространство — территория нескольких государств, которые в соответствии с многосторонним договором осуществляют у себя единую экономическую политику и образуют экономический союз.

- З -

Зона свободной торговли — форма международной экономической интеграции, в соответствии с которой отменяются торговые ограничения между странами- участницами, снижаются или отменяются взаимные таможенные пошлины.

- И -

Импорт — ввоз товаров или капиталов из-за границы.

Иностранные инвестиции — привлекаемые из-за рубежа инвестиции для использования в различных формах и видах с целью извлечения совместной для инвестора и получаемого инвестиции государства выгоды.

Интеграция экономическая — процесс сближения и взаимоприспособления хозяйственных национальных систем, в основе которого лежит экономический интерес самостоятельных хозяйствующих субъектов, международное разделение труда, а также процессы интернационализации в мировой экономике.

Интеграционное объединение — хозяйственная группировка, созданная для регулирования интеграционных процессов между странами-участницами.

Интернационализация экономики — процесс усиления взаимозависимости и участия страны в мирохозяйственных связях.

- К -

Конкуренция — отношения соперничества между хозяйствующими объектами за долю на рынке. Различаются несколько видов конкуренции: открытая, добросовестная, недобросовестная, цивилизованная, хаотичная, разрушительная, ценовая, силовая и т.д.

Конкурентоспособность страны (национальная конкурентоспособность) — способность национальных производителей опережать соперника в завоевании и укреплении своих позиций на зарубежных рынках.

Конкурс — соревнование участников аукционов, тендеров, торгов, организуемое с целью выбора компании, которая предложит наиболее выгодные для организаторов условия.

Контракт внешнеторговый — официальный коммерческий документ, представляющий собой договор поставки товаров (предоставление услуг и т.п.), посредством которого устанавливаются определенные права и обязанности сторон (контрагентов), согласованный и подписанный покупателем (импортером) и продавцом (экспортером). К.в. заключается между субъектами различного гражданства, а платежи выполняются в иностранной валюте (кроме бартерных сделок). По сроку действия К. могут быть единовременные и срочные (долго-, средне- и краткосрочные).

Конъюнктура — 1) в общетеоретическом плане это наука, изучающая явления экономической жизни. С этих позиций 2) **К.** — конкретный процесс циклического воспроизводства, который находит свое проявление в динамике промышленного производства и капиталовложений, в колебаниях цен и учетного процента, в изменениях внутренней и внешней торговли и других экономических показателей. 3) **К.** рассматривают и как совокупность условий и факторов, определяющих развитие мировой экономики, экономическое положение отдельно взятой страны, развитие какой-либо сферы производства. В связи с этим различают 1) *общехозяйственную конъюнктуру*, характеризующую состояние на данный момент всего мирового хозяйства или экономики какой-либо одной страны, и 2) *конъюнктуру отдельных товарных рынков*, когда изучается не весь экономический комплекс, а текущие изменения и колебания в сфере производства и сбыта отдельных конкретных товаров. Исходя из временных критериев, различают **текущую** конъюнктуру, **кратко- и среднесрочную**, а также **долгосрочную** конъюнктуру.

Конъюнктура рынка — сложившаяся ситуация на рынке в области цен и конкретные продукты, а также спроса и предложения.

Кооперация международная (от англ. cooperation (сотрудничество)) — в широком смысле (как принцип осуществления ВЭС), форма организации труда, при которой значительное число людей (в т.ч. и из разных стран) совместно участвуют в одном и том же или разных, но связанных между собой процессах труда.

- Л -

Либерализация экономики — процесс уменьшения государственного регулирования хозяйственной деятельности страны.

Лизинг — форма заимствования средств в соответствии с соглашением между арендодателем, собственником имущества (машин, оборудования, транспортных средств и т.д.) и арендатором о передаче имущества в аренду на длительный срок за определенную плату. Взаимовыгодность соглашения обеспечивается механизмом взаимопереплетения интересов участвующих сторон: лизинг обеспечивает арендодателю получение прибыли на вложенный капитал не ниже средней нормы, а арендатору — экономию расходов во времени по сравнению с затратами при покупке арендуемой техники.

Лоббирование — комплекс приемов, методов, средств, используемых для оказания воздействия на государственные органы с целью принятия необходимых для конкретных групп, компаний или стран решений.

- М -

МАГАТЭ (Международное агентство по атомной энергии) — международное объединение стран по использованию атомной энергии в мирных целях и контролю за распространением ядерного оружия, основано в 1956 году.

Международная миграция рабочей силы — территориальные перемещения населения через государственные границы с целью вступить в трудовые отношения с работодателями в другой стране.

Международная экономическая интеграция — процесс взаимопроникновения и своеобразного срастания экономик соседних стран, объединение их в единый хозяйственный комплекс на основе глубоких и устойчивых экономических связей между субъектами хозяйственной деятельности. Опыт развития интеграционных процессов предполагает четыре этапа в становлении Э.И.: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический, политический и валютный союз.

Международное объединение — призвано осуществлять координацию хозяйственной деятельности своих участников в любой области экономики. Координируемая хозяйственная деятельность ведется его участниками на основе принадлежащего каждому из них имущества, которое

сохраняет свою исключительную принадлежность каждому из участников и прежнее местонахождение. Основной задачей М.о. служит организация научно-технической или производственной кооперации между его участниками, согласование их действий внутри объединения. В учредительных документах М.о. прямо указывается, что целью его создания является организация работ по сотрудничеству в определенной области науки, техники, производства.

Международные товарные соглашения — международные договоры между государствами по регулированию мировых рынков отдельных сырьевых товаров, цель которых — предотвращать чрезмерные колебания мировых цен на тот или иной товар, развивать международную торговлю этими товарами, препятствовать возникновению излишков или нехватки товара, регулировать и совершенствовать производство и сбыт товара. Различают виды М.т.с.: стабилизационные, административные, по мерам развития.

Международные экономические организации — система организационных образований характер и границы деятельности которых определяются составом их участников и главной функцией: согласованием действий стран-участниц по сотрудничеству в определенных областях экономики, науки и техники; создаются на основе договоров (соглашений) между правительствами или государственными органами различных стран для координации хозяйственной деятельности или совместной производственной деятельности. Деятельность М.э.о. финансируется за счет долевых взносов стран-участниц, действуют на основе устава, имеют руководящие органы с равным представительством участвующих сторон.

Межгосударственное регулирование — система мер, используемых государствами в международных экономических отношениях для достижения взаимоприемлемых целей. Например, целью систем квот на добычу нефти, регулярно устанавливаемых ОПЕК в отношении каждой из входящих в эту организацию стран, является поддержание выгодной для общих интересов этих стран конъюнктуры на мировом рынке нефти.

Международное разделение труда — специализация отдельных стран на производстве определенных видов товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются между собой.

Международный договор — соглашение между двумя или несколькими субъектами международного права, регулирующее их отношения путем создания взаимных прав и обязанностей в политической, экономической и других областях, включая энергетику. Порядок заключения, исполнения и денонсации международных договоров регулируется правом международных договоров, основные принципы которого заложены в Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г., и Венской конвенции о правопреемстве государств в отношении договоров 1978 г. В Российской Федерации вопросы, относящиеся к международным договорам, регулируются Конституцией Российской Федерации, а также законодательными актами, в первую очередь Законом Российской Федерации «О международных договорах» от 15 июня 1995 г.

Международный стратегический альянс — достижение соглашения между ТНК об объединении научного потенциала, производственных и финансовых средств, о разделе рисков с целью достижения сверхприбылей, реализации проектов, передела рынков сбыта продукции и укрепления сферы влияния.

Международный валютный фонд — ведущая международная финансово-кредитная организация, оказывающая помощь странам-членам путем предоставления кредитов и разработки конкретных рекомендаций по преодолению финансовых трудностей в периоды макроэкономических кризисов.

Мировой рынок товаров и услуг — совокупность национальных рынков товаров и услуг.

Мировые финансовые центры — города и региональные центры, в которых торговля финансовыми активами между резидентами разных стран происходит в особо крупных масштабах. В начале XXI века к ним относят: Нью-Йорк, Чикаго, Лондон, Франкфурт, Париж, Цюрих, Женева, Люксембург, Токио, Сингапур, Гонконг, Бахрейн. Хорошие перспективы имеют: Кейптаун, Сан-Паулу, Шанхай.

- Н -

Национальные интересы — суть национальных интересов состоит, в первую очередь, в противодействии и компенсации любых деструктивных возмущений, формируемых внутри общества или за его пределами, которые препятствуют потребностям жизнедеятельности и развития личности и общества. Национальные интересы тесно связаны с понятием

национальной безопасности. В национальных интересах обычно отражаются интересы личности, общества и государства, которое обязано реализовывать эти интересы, в том числе в международных отношениях. Как правило, национальные интересы являются реальной причиной (мотивом) социальных, политических и экономических действий государства внутри и за рубежом.

Национальный режим — торгово-политический режим, при котором иностранные товары и инвестиции должны обращаться на национальном рынке на тех же условиях, что и отечественные.

НАФТА — Североамериканское соглашение о свободной торговле между США, Канадой и Мексикой.

Новые индустриальные страны — динамично развивающаяся группа стран Юго-Восточной Азии (Малайзия, Таиланд, Индонезия, Филиппины, Южная Корея, Гонконг (в составе Китая), Латинской Америки (Бразилия, Аргентины и др.), т.н. «экономическое чудо», которые в результате ускоренного развития национального хозяйства на основе экспортоориентированной модели экономики и развития трудоемких отраслей промышленности в 70—90-е гг., добились довольно высокого уровня развития национального хозяйства.

Ноу-хау — непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфедериального характера.

- 0 -

ОАПЕК (Организация арабских стран-экспортеров нефти) — межгосударственная ассоциация нефтеэкспортирующих стран Арабского Востока, созданная в 1968 г. В 1983 г. в ОАПЕК входили Алжир, Бахрейн, Ирак, Катар, Кувейт, Ливия, Объединенные Арабские Эмираты, Саудовская Аравия, Сирия, Тунис.

ОПЕК — организация стран-экспортеров нефти. Создана основными нефтедобывающими странами Азии, Африки и Латинской Америки в 1960 году для защиты интересов стран, поддержания единых цен на нефть, повышения прибыли от ее реализации на мировом рынке.

Общий рынок — форма международной экономической интеграции, при которой между странами-участницами достигнуто соглашение о свободном перемещении товаров, услуг, капиталов и трудовых ресурсов через национальные границы.

Оффшорные центры — территории, на которых действуют налоговые, валютные и другие льготы для нерезидентов, которые базируют свои счета и фирмы в этих центрах, но осуществляют хозяйственные операции с другими странами.

- П -

Платежный баланс — соотношение поступивших в страну и произведенных страной платежей за определенный период, например за год. В платежном балансе отражается итог всех финансовых операций страны и ее населения с другими странами мира.

Поправка Джексона-Вэника — поправка к закону США 1974 г. о торговле, увязывающая предоставление режима наибольшего благоприятствования СССР с вопросом эмиграции из него. Действует до настоящего времени, то есть РНБ предоставляется России на основе ежегодной приостановки президентом США данной поправки.

Прибрежная торговля — торговля, которую ведут предприятия и организации, расположенные в приграничных районах соседних государств (по сухопутной или морской границе) на основе межгосударственных соглашений о предоставлении особого льготного режима государственного регулирования торговли между приграничными районами.

Приграничная торговля — вид международного товарообмена, осуществляемого торговыми организациями и фирмами приграничных районов сопредельных государств на основе соглашений о торговле, платежных и ежегодных протоколов.

Протекционизм — государственная политика защиты внутреннего рынка и национальных производителей от иностранной конкуренции путем применения методов государственного регулирования торговли — тарифных методов (высокие таможенные пошлины) и нетарифных ограничений.

- Р -

Режим наибольшего благоприятствования — торгово-политический режим, когда стране-экспортеру предоставлены условия торговли на рынке страны — импортера не худшие, чем любой другой стране. Другими словами — это не привилегированные, а нормальные условия торговли.

Сделка внешнеторговая — это действие, направленное на установление, изменение или прекращение правоотношений юридических или физических лиц во внешнеэкономической деятельности (при участии двух или более лиц сделка приобретает форму договора или контракта в т.ч. внешнеторгового контракта). С.в/т. может быть заключена в устной или письменной форме, т.е. документально оформлена. В последнем случае С. бывает простой или нотариально удостоверенной.

Соглашение — это форма документального закрепления партнерских связей, а именно предмета договоренности, взаимных прав и взаимных обязательств, последствий нарушения договоренности. Стороны принимают на себя обязательства обеспечить выполнение положений, предусмотренных соглашением. Различают двухсторонние и многосторонние С. По уровням заключения — межгосударственные, межведомственные, межфирменные.

Союзы (кооперативные фирмы) — организационная форма хозяйственных объединений потребителей, фермеров или мелких производителей на паевой основе в развитых странах для осуществления хозяйственной деятельности, преследующей коммерческие цели. Одной из основных задач их создания и деятельности является устранение посреднических звеньев на внутреннем и внешнем рынках. Наиболее крупные кооперативные фирмы (союзы) осуществляют операции по экспорту и импорту товаров в довольно крупных размерах.

Специализация международная — одна из форм международного разделения труда, сосредоточение деятельности отдельных стран на производстве определенных видов товаров и услуг, результатах научно-технического прогресса, которые реализуются на мировом рынке.

Специальные экономические зоны — территориальные комплексы с особо льготным режимом для иностранных инвесторов. Экспортная направленность промышленности сочетается с развитием финансового сектора и других сфер деятельности.

Спотовый рынок — рынок, на котором сделки совершаются на основе немедленной поставки товаров, как правило, за наличные денежные средства.

СIF (стоимость, страхование, фрахт; СИФ) — метод ценообразования на основе полных затрат, называемых расходами на перемещение товара в место потребления. Во внешнеторговых счетах британских компаний импорт учитывается по ценам СИФ.

- Т -

Таможенный союз — форма международной экономической интеграции, когда страны участницы устанавливают единый таможенный тариф и проводят единую внешнеторговую политику по отношению к третьим странам. Внешнеторговые ограничения между странами-участницами отсутствуют.

Тариф — система ставок, по которым взимается плата за услуги, в том числе области транзита энергетических ресурсов.

Теория открытой экономики — в основе Т.о.э. лежит принцип рыночной конкуренции, которая является наилучшим регулятором экономического развития как в пределах национальной экономики, так и в масштабах мировой экономики.

Товарные запасы — запасы товаров (в том числе топливно-сырьевых), создаваемые производителями, перепродавцами и потребителями, а также товарная масса, находящаяся в процессе транспортировки и переработки.

Торги международные (тендеры) — сознательная форма закупки какого-либо вида товаров или услуг, при которой покупатель объявляет конкурс для продавцов на товар с определенными характеристиками при допуске к участию в них международных (иностраных) компаний. Различают *Т. открытые и закрытые и полузакрытые*.

Торги открытые — торги, к участию в которых приглашаются все желающие фирмы и организации.

Торги закрытые — торги, к участию в которых приглашается ограниченное число фирм, консорциумов, в техническом уровне и надежности которых организаторы торгов уверены и информированы.

Торги полузакрытые — торги, проходящие в два этапа: 1-ый — открытый, происходит отбор фирм для участия во 2-ом этапе, который проходит в режиме закрытых торгов.

Торгуемые и неторгуемые товары и услуги — товары и услуги — товары и услуги, соответственно участвующие и неучаствующие в международном обмене.

Транзит товаров — транспортировка через территории иностранного государства товаров, которые являются предметом внешнеторгового контракта.

- Ф -

Фактор — причина, движущая сила какого-либо процесса, явления определяющая его характер или отдельные черты. Например, политически макроэкономические и экологические факторы во многом определяют тенденции мировой энергетике и ее структуру.

Факторинг — разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента. В основе операций Ф. лежит покупка факторской компанией счетов-фактуры клиента на условиях оплаты около 80% стоимости отфактурованных поставок и оплаты остающейся части (за вычетом процента за кредит) в строго обусловленные сроки независимо от поступления выручки от дебиторов. Клиентами факторских компаний выступают, как правило, мелкие и средние торгово-промышленные компании, торговые агенты, дилеры и т.п., рассчитывающиеся обычно по открытому счету. Ф. является универсальной системой финансового обслуживания клиентов, включающей бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, транспортное, страховое, кредитное и юридическое обслуживание. За клиентом сохраняются практически только производственные функции.

FOB («франко-борт», FOB) — термин, относящийся к цене или оценке товара, на основе стоимости производства, которая не включает затраты на доставку товара потребителю.

Фьючерсный рынок — рынок, на котором сделки о покупке или продаже фиксированных количеств товаров совершаются на основе долгосрочных контрактов, где оговаривается время и цена поставки товаров.

- Э -

Экономический и валютный союз — форма международной экономической интеграции, при которой договоры о зоне свободной торговли, таможенном союзе и общем рынке дополняются соглашениями о проведении общей экономической и валютной политики.

Экспорт — вывоз товаров, услуг или капиталов за границу.

Экспортная квота — отношение экспорта товаров (и услуг) к ВВП или ВВП страны.

Эмбарго — наложение государством или другим субъектом международного права запрета на внешнеэкономические операции со всеми или группой товаров в отношении другого государства.

- Ю -

ЮНКТАД — Конференция ООН по торговле и развитию — орган Генеральной Ассамблеи ООН, созданный на основе Заключительного акта первой сессии Конференции (Женева, март — июнь 1964г.) и резолюции XIX сессии Генеральной Ассамблеи ООН. Участниками Конференции являются государства — члены ООН и ее специализированных учреждений, а также МАГАТЕ.

Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) — интеграционное объединение в составе Аргентины, Бразилии, Уругвая и Парагвая.

СПИСОК ПРИНЯТЫХ СОКРАЩЕНИЙ

АТР	— Азиатско-Тихоокеанский регион.
АТЭС	— Организация Азиатско-Тихоокеанского Экономического Сотрудничества.
Бенилюкс	— таможенный союз Бельгии, Нидерландов и Люксембурга.
БСССР	— бывший Союз Советских Социалистических Республик.
ВБ	— Всемирный Банк.
ВТО	— Всемирная Торговая Организация.
ВВП	— валовый внутренний продукт.
ВНП	— внутренний национальный продукт.
ВОЗ	— Всемирная Организация Здравоохранения.
ВПС	— Всемирный Почтовый Союз.
ВТ	— внешняя торговля.
ВЭП	— внешнеэкономическая политика.
ВЭС	— внешнеэкономические связи.
ГАТТ	— Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле.
ЕАСТ	— Европейская Ассоциация свободной торговли.
ЕБРР	— Европейский Банк Реконструкции и Развития.
ЕВРАТОМ	— Европейское Сообщество по атомной энергии.
Евро	— единая европейская валюта.
ЕВР	— единый внутренний рынок.
ЕВС	— Европейский валютный союз.
ЕЕА	— Единый Европейский Акт.
ЕС	— Европейский Союз.
ЕОУС	— Европейское Объединение Угля и Стали.
ЕЭК	— Европейская экономическая комиссия.
ЕЭС	— Европейское Экономическое Сообщество.
ИИ	— иностранные инвестиции.
КЕС	— Комиссия европейских сообществ.
МАР	— Международная Ассоциация Развития.
МАСИЧИ	— международного агентства по страхованию иностранных частных инвестиций при МБРР.
МБ	— международный бизнес.
МБРР	— Международный Банк Реконструкции и Развития.
МВФ	— Международный Валютный Фонд.

М/д	— международный.
МДК	— международное движение капитала.
МДРТ	— международный рынок труда.
МЕРКОСУР	— Южноамериканский рынок, объединяющий Аргентину, Бразилию, Уругвай, Парагвай с 1991 г.
МОТ	— Международная Организация Труда.
МЭ	— мировая экономика.
МХ	— мировое хозяйство.
МЭС	— Международный Союз Электросвязи.
МЭО	— международные экономические отношения.
МВКО	— международные валютно-кредитные отношения.
МР	— мировой рынок.
МРТ	— международное разделение труда.
МФК	— Международная Финансовая Корпорация.
НАФТА	— Северо-американская зона свободной торговли (США, Канада, Мексика).
НДС	— налог на добавленную стоимость.
НИОКР	— научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.
НИС	— новые индустриальные страны.
НТП	— научно-технический прогресс.
НТР	— научно-техническая революция.
ОАЭ	— Объединенные Арабские Эмираты.
ООН	— Организация Объединенных Наций.
ОПЕК	— Организация стран-экспортеров нефти.
ОЭСР	— Организация Экономического Сотрудничества и Развития.
ПИ	— прямые инвестиции.
ПРООН	— Программа развития ООН.
ПРС	— промышленно развитые страны.
РС	— развивающиеся страны.
РФ	— Российская Федерация.
РСФСР	— Российская Советская Федеративная Социалистическая Республика.
СДР	— Специальные права заимствования.
СЗПЭ	— свободная зона поощрения экспорта.
СКВ	— свободно конвертируемая валюта.
СМЕС	— Совет Министров Европейского Союза.

СНГ	— Союз Независимых Государств.
СПС	— Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Россией и ЕС.
СРП	— Соглашение о разделе продукции.
СССР	— Союз Советских Социалистических Республик.
США	— Соединенные Штаты Америки.
СЭВ	— Совет Экономической Взаимопомощи.
СЭЗ	— свободные экономические зоны.
ТНК	— транснациональные корпорации.
ТПК	— территориально-производственные комплексы.
ФАО	— Продовольственная и сельскохозяйственная Организация Объединенных наций.
ФПП	— финансово-промышленные группы.
ЦАОР	— Центральноамериканский Общий Рынок.
ЦВЕ	— страны Центральной и Восточной Европы.
ЭАН	— экономически активное население.
ЭКОСОС	— Экономический и Социальный Совет.
ЭКЮ	— специальная европейская валютно-расчетная денежная единица.
ЭС	— экономическая система.
ЭСКАТО	— Экономическая и Социальная Комиссия для стран Азии и Тихого океана.
ЮАР	— Южно-Африканская Республика.
ЮНИДО	— Комиссия ООН по промышленному развитию развивающихся стран.
ЮНЕП	— Программа ООН по окружающей среде.
ЮНЕСКО	— Организация по вопросам образования, науки и культуры.

ПЕРСОНАЛИИ

ЛЕОНТЬЕВ ВАСИЛИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ 1906—1998 гг.

Американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 1973 г., которой он был удостоен за разработку метода «затраты — выпуск» и его применение к важным экономическим проблемам. Главное направление его исследований — изучение взаимозависимостей внутри экономической системы. Свой метод Леонтьев использовал при построении межотраслевых балансов экономики США. Он развил интерактивные модели Кенэ в работах «Исследование структуры американской экономики» (1953 г.) и экономический анализ модели «затраты — выпуск» (1966 г.). Метод «затраты — выпуск» стал основой планирования во многих странах с рыночной экономикой.

ОЛИН БЕРТИЛ 1899—1979 гг.

Шведский экономист и политический деятель. Один из лауреатов Нобелевской премии по экономике 1977 г. Олин хорошо известен благодаря созданию им модернизированной теории международной торговли. Модернизация заключалась в отказе от принципов трудовой теории стоимости, потерявшей свое значение в конце прошлого века, но все еще использовавшейся в анализе международной торговли. Особую известность получил закон Хекшера-Олина, согласно которому в условиях свободной торговли достигается равновесие цен факторов производства в различных странах, а, исходя из этого, и общее экономическое равновесие. Олин провел исследование специализации и сравнительных преимуществ, а в анализе торговли использовал метод «затраты — выпуск». Основные работы: «Теория торговли» (1924 г.), «Межрегиональная и международная торговля» (1967 г.).

Менее известна макроэкономическая теория Олина. В этой области он был последователем К.Викселя и Э.Линдаля, то есть полностью поддерживал идеи так называемой «Шведской школы». Многие его работы тесно связаны с кейнсианством, а в исследовании, проведенном в 1934 г., Олин предвосхитил открытие

основных кейнсианских инструментов анализа — склонности к сбережению, предпочтение ликвидности и мультипликатора.

Кроме Нобелевской премии Олин был награжден орденом Королевской Северной Звезды шведского правительства (1961 г.) и включен правительством Дании в число кавалеров Ордена Даннеборга, удостоен также ряда почетных научных степеней.

ПОРТЕР МАЙКЛ 1947 г.

Майкл Е. Портер является профессором в области управления торгово-промышленной деятельностью в Гарвардской школе бизнеса и одним из самых уважаемых авторов концепций конкурентной стратегии и международной конкурентоспособности. Профессор Портер был принят в отделение Гарвардской школы бизнеса в 1973 году и стал одним из самых молодых профессоров в истории школы. Он читал лекции по программам школы для старших администраторов и повсеместно пропагандировал концепции конкурентной стратегии и международной конкурентоспособности среди деловых и правительственных аудиторий во всем мире. Он выступал как консультант по конкурентной стратегии во многих ведущих компаниях США и международных компаниях. Портер также работал в качестве консультанта в правительстве. Он был назначен в президентскую комиссию по отраслевой конкурентоспособности президентом Рейганом, а также был приглашен губернатором Массачусетса Вильямом Вэлдом (William F. Weld) на пост председателя губернаторского совета по экономическому росту и технологиям.

Майкл Портер по праву считается одним из самых авторитетных экспертов в области стратегического планирования XX столетия. Его идеи и концепции, наиболее известные из которых «пять сил Портера», «цепочка создания ценности», «теория кластеров», стали поистине хрестоматийными и широко используются менеджерами ведущих корпораций и специалистами по управлению. Практическая эффективность базовых концепций, представленных в книге «Конкуренция», подтверждена многочисленными примерами их успешного применения во многих странах.

Среди многочисленных наград и почестей, присужденных профессору Портеру, имеются три награды McKinsey за широко известные статьи, опубликованные в Harvard Business Review, награда George R. Terry Book от Академии менеджмента за Конкурентное преимущество как выдающийся вклад в развитие менеджмента, награда Adam Smith от Национальной ассоциации промышленных экономистов и семь почетных докторских степеней.

РИКАРДО ДАВИД 1772—1823 гг.

Английский экономист, наиболее крупным достижением которого была разработка теорий ренты и сравнительных издержек. Его главной работой стали «Принципы политической экономии и налогообложения» (1817 г.). Он считал, что политическая экономия должна быть «исследованием законов, определяющих разделение продукта среди классов, участвующих в его формировании». Объясняя такое разделение, он построил модель, которая демонстрировала, что рано или поздно вследствие ограниченности природных ресурсов рост прекратится. Ядром этой модели были закон убывающей отдачи и различное плодородие сельскохозяйственных земель. Рикардо принял мальтузианский подход к народонаселению, т.е. он считал, что при заработной плате, определяемой необходимым для существования минимумом, наступит неограниченное предложение труда.

Рикардо вошел в историю экономической мысли как достижениями в области «техники анализа», так и содержательными выводами. Он первым использовал метод построения простых аналитических моделей с использованием сильных допущений для решения важных практических задач.

СМИТ АДАМ 1723—1790 гг.

Шотландский философ и экономист, получил образование в университетах Глазго и Оксфорда, а впоследствии стал профессором моральной философии университета в Глазго. Его исследования охватывали широкий круг проблем, лишь часть которых относилась к экономике. Его отношение к экономической организации общества определялось в значительной степени верой

в естественное право (natural law), в существование порядка природных явлений, который можно определить путем наблюдений или с помощью нравственного чувства, и верой в то, что организация общества и действующее законодательство должны соответствовать этому порядку явлений, а не идти вразрез ему.

Его труд «Исследование о природе и причинах богатства народов» стал первым полномасштабным трактатом по экономике, охватывающим теории производства и распределения, пересматривающим известные факты в свете новых теорий и предлагающим конкретные политические решения.

ХЕКШЕР ОЛИ ФИЛИП 1879—1952 гг.

Шведский историк и экономист, учитель Б.Олина. В 1909—1944 гг. — профессор политэкономии, экономической истории Высшей торговой школы в Стокгольме; в 1929—1949 гг. — директор института экономической истории в Стокгольме. Широко известен в связи с моделью внешней торговли, которая названа моделью Хешкера-Олина. Труды Хекшера положили начало систематическому исследованию экономической истории Швеции, явились важным этапом развития национальной историографии. Работа Хекшера о меркантилизме (переведена на ряд европейских языков) вызвала в 1950-х гг. широкую дискуссию историков-экономистов многих стран.

БИБЛИОГРАФИЯ

Основная и дополнительная литература:

1. Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. Ростов/н-Д.: «Феникс», 2001. 416 с.
2. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М.: Финансы и статистика, 2001. 160 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Под ред. Б.М.Смитиенко, В.К.Поспелова. М.: Мастерство, 2002. 304 с.
4. ВТО и национальные интересы России / Под ред. И.С.Королева. М.: Наука, 2003. 567 с.
5. Всемирная торговая организация. Краткое пособие для бизнеса. М., 2005. 456 с.
6. Дегтярева О.И. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие. М.: Дело, 2002.
7. Долан Э., Линдсей Д. Рынок: микроэкономическая модель. СПб: СП «Автокомп», 1992. Гл. 20. С. 472—490.
8. Дэниелс Дж.Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. М.: «Дело Лтд», 1994. 784 с.
9. Ефимова Е.Г. Мировая экономика: Уч. пособие. М.: МГИУ, 2002.
10. Загоруйко М. и др. Основы экономической теории и практики. Волгоград: Изд-во Волгоградского ГУ, 1995. Гл. 15—16. С. 294—339.
11. Камаев В.Д. и др. Учебник по основам экономической теории. М.: «ВЛАДОС», 1995. Гл. 17—19. С. 302—364.
12. Кациель С.А. Мировая экономика: Уч. пособие. Омск: ОГИС, 2001. 185 с.
13. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Ч. 2. Международная макроэкономика: Учебное пособие для вузов. М.: «Международные отношения», 1999. 416 с.
14. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. М., 1996.

15. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник для вузов. М.: БК, 2002. 464 с.
16. Кузякин А.П., Семичев М.А. Мировая экономика: Учебное пособие. М.: ООО «ТК Велби», 2002. 224 с.
17. Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А.Райзберга. М.: ИНФРА-М, 1997. Гл. 27. С. 621—651.
18. Курс экономической теории / Под ред. М.Н.Чепурина и Е.А.Киселевой. Киров: Изд-во «АСА», 1995. Гл. 21; 22; 24, § 6. С. 468—508, 555—558.
19. Левшин Ф.М. Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. М.: Международные отношения, 1993.
20. Леонтьев В. Будущее мировой экономики. М., 1979.
21. Леонтьев В. Экономические эссе. М.: Политиздат, 1990.
22. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. М.: Прогресс, 1992. 520 с.
23. Липец Ю.Г. География мирового хозяйства: Учеб. пособие. М., 1999.
24. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. М.: Финансы ЮНИТИ, 2001. 735 с.
25. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Том 2. М.: Республика, 1997. Гл. 37—41. С. 276—383.
26. Международные экономические отношения / Под ред. Б.П.Супруновича. М.: «ГФА», 1995.
27. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Е.Ф.Жукова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. 485 с.
28. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Е.Рыбалкина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. 503 с.
29. Международные экономические отношения: Учебное пособие для вузов / Под ред. Л.Е.Стровского. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 461 с.
30. Миклашевская Н.А., Холопов А.В. Международная экономика: Учебник / Под ред. А.В.Сидоровича. М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2000. 304 с.
31. Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С.Королева. М.: Юристъ, 2003. 604 с.

32. Мировая экономика: Учебное пособие для вузов / Под ред. И.П.Николаевой. 2-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 544 с.
33. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учеб. пособие для вузов / Под ред. А.К.Шуркалина, Н.С.Цыпиной. М.: Логос, 2002. 248 с.
34. Михайлушкин А.И. Международная экономика: Учебник. М.: Высш. шк., 2002 .
35. Мовсесян А.Г., Огневцев С.Б. Мировая экономика: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2001. 656 с.
36. Россия: интеграция в мировую экономику: Учебник / Под ред. Р.И.Зименкова. М.: Финансы и статистика, 2002.
37. Семенов К.А. Международные экономические отношения: Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 544 с.
38. Сергеев Е.Ю. Международные экономические отношения: Курс лекций. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000. 327 с.
39. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. 256 с.
40. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2000. 446 с.

Интернет-ресурсы:

- www.europort.ru (Экономический сайт).
- www.eurp.ru (Научно-образовательный сайт).
- www.fao.org (Продовольственные и сельскохозяйственные организации ООН).
- www.imemo.ru (Сайт института мировой экономики и МЭО).
- www.imf.org (Сайт Международного Валютного фонда).
- www.unctad.org (Сайт Конференции ООН по торговле и развитию).
- www.wto.org (Сайт Всемирной торговой организации).

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1. МЕСТО И РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ.....	10
1.1. Основные теории международной торговли.....	10
1.2. Структура международной торговли.....	16
1.3. Ценообразование в мировой торговле. Мультипликатор внешней торговли.....	20
2. СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.....	23
3. ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	35
3.1. Предпосылки международной экономической интеграции.....	35
3.2. Практика создания зон свободной торговли.....	37
3.3. Северо-Американская зона свободной торговли (НАФТА).....	41
3.4. Интеграционные процессы в Южной Америке.....	49
3.5. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН).....	52
3.6. Европейский валютный союз: история и перспективы развития.....	61
4. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: СВОБОДА ТОРГОВЛИ И ПОЛИТИКА ПРОТЕКЦИОНИЗМА. РОЛЬ ГАТТ/ВТО.....	75
Вопросы для самоконтроля.....	92
Тестовые задания по курсу.....	93
Глоссарий.....	99
Список принятых сокращений.....	116
Персоналии.....	119
Библиография.....	123

Учебное издание

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ:
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, СТРУКТУРА,
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Учебно-методическое пособие

Составитель
Захарова Наталья Викторовна

Книга издается в авторской редакции

Компьютерная верстка *А.З.Насибуллиной*
Художник обложки *Л.П.Павлова*

Изд. лиц. ЛР № 020742. Подписано в печать 13.04.2009
Формат 60×84/16. Бумага для множительных аппаратов
Гарнитура Times. Усл. печ. листов 8
Тираж 500 экз. Заказ 902

*Отпечатано в Издательстве
Нижевартовского государственного гуманитарного университета
628615, Тюменская область, г.Нижевартовск, ул.Дзержинского, 11
Тел./факс: (3466) 43-75-73, E-mail: izdatelstvo@nggu.ru*

