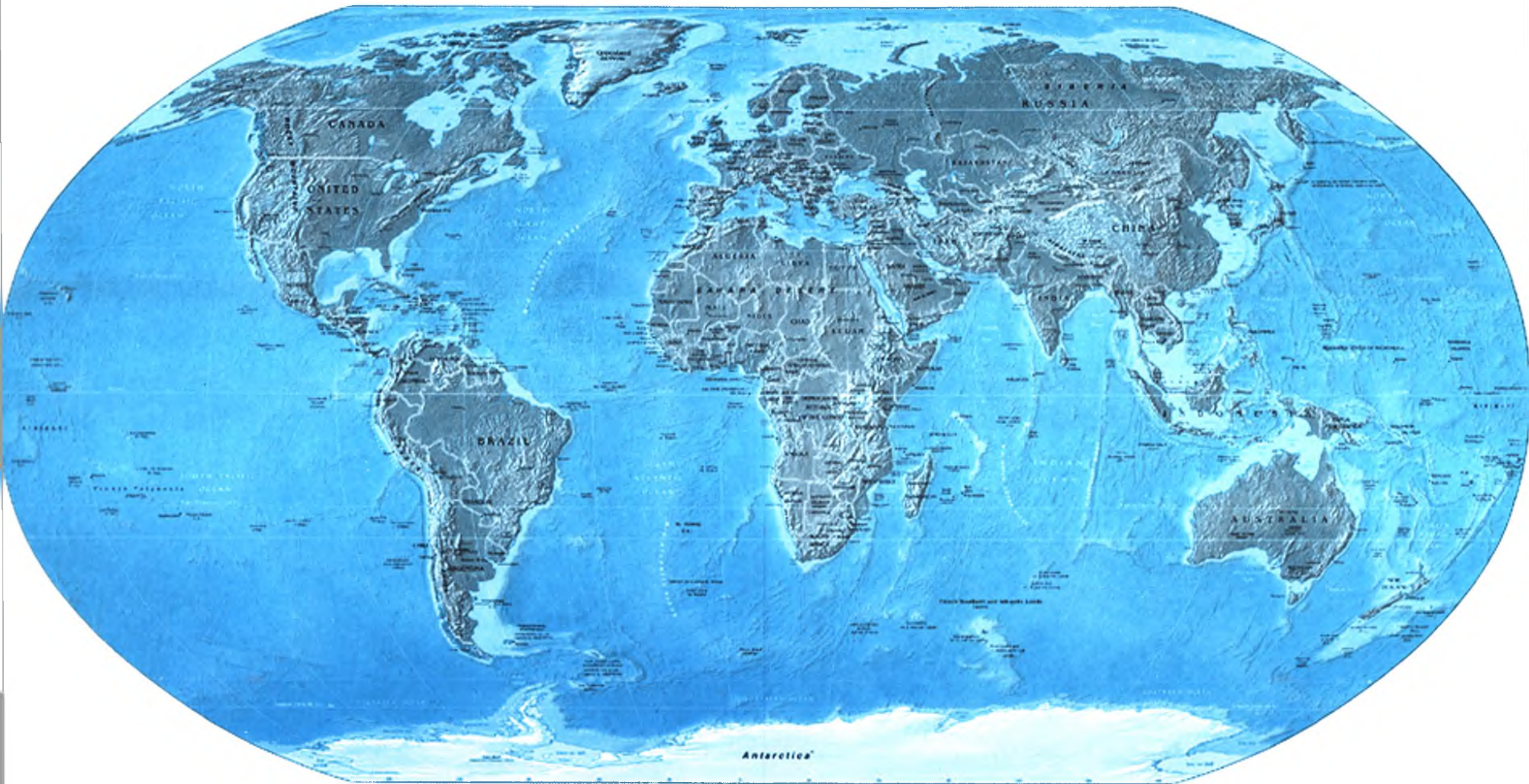


С.В. ФОМИШИН

МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ОТНОШЕНИЯ НА РУБЕЖЕ  
ТЫСЯЧЕЛЕТИЙ

# ФИЗИЧЕСКАЯ КАРТА МИРА



## ФАКТЫ И ЦИФРЫ

Население: свыше 6 млрд. человек  
Диаметр (в экваторе): 6 378 160 км  
Диаметр (полярный): 6 356 777 км  
Диаметр коры: 6 938 км  
Толщина мантии: 2 900 км

Температура внутреннего ядра: 4000-5000 °C  
Масса:  $5\,976 \times 10^{21}$  кг  
Площадь суши: 149,1 млн. км<sup>2</sup>  
Площадь мирового океана: 361,1 млн. км<sup>2</sup>  
Объем воды: 1 370 млн. км<sup>3</sup>

Возраст: 4,6 млрд. лет  
Атмосфера: 78% азот, 21% кислород, аргон 1%  
Период обращения вокруг  
собственной оси: 23 часа 56 минут

**S.V. FOMISHIN**

**INTERNATIONAL  
ECONOMIC RELATIONS  
ON THE EDGE OF  
MILLENNIA**

---

Recommended by the Ministry of Education and  
Science of Ukraine

---

**С.В. ФОМИШИН**

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ОТНОШЕНИЯ НА РУБЕЖЕ  
ТЫСЯЧЕЛЕТИЙ**

**Учебное пособие**

---

**Рекомендовано Министерством  
образования и науки Украины**

---

НБ ПНУС



649182

Обязательный прил. к кн.

УДК 339.92

Ф 76

ББК 65.011.79

**Фомишин С.В.** Международные экономические отношения на рубеже тысячелетий: Учебное пособие / – Херсон: Олди-плюс, 2002. – 6 с.; ил.

ISBN 966-7914-40-2

Переход Украины к рыночной экономике открытого типа утвердил экономические отношения в качестве центральной сферы международного сотрудничества. Это предопределило особое значение международных экономических отношений, характер рассмотрения и необходимость тщательного исследования их как на теоретическом, так и на практическом уровнях.

Исследование беспрецедентного развития международных экономических отношений убедительно свидетельствует о необходимости широкого включения национальных экономик в мирохозяйственные процессы. Происходит усиление и расширение взаимодействия и взаимозависимости практически всех стран. Четко прослеживается изменение, преобразование элементов существующих экономических систем в новую целостность – международную и всемирную.

Осмысление происходящих процессов, их анализ, тенденции развития представлены в нижестоящем исследовании.

Издание адресовано студентам и аспирантам экономических специальностей, слушателям школ бизнеса, предпринимателям, всем желающим заложить базу целостного видения мира, повысить свои знания в этой сфере.

**Рецензенты:** д-р экон. наук, проф. Мочерный С.В.  
д-р экон. наук, проф. Поручник А.М.  
д-р экон. наук, проф. Румянцев А.П.

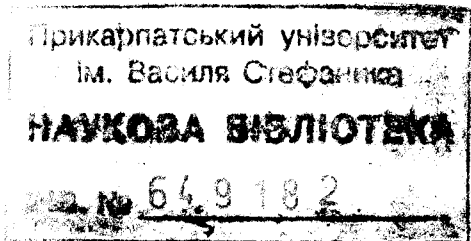
*Рекомендовано Министерством образования и науки Украины в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений.  
Протокол №14/18.2-1767 от 04.12.2001 г.*

**ББК 65.011.79**

ISBN 966-7914-40-2

© Фомишин С.В., 2002

© Олди-плюс, 2002



## ВВЕДЕНИЕ

Исследование взаимодействия государств в исторической ретроспективе позволяет условно выделить два периода его развития – экстенсивный и интенсивный. Если первый по своей протяженности занимал довольно длительный исторический отрезок, то второй по сравнению с ним относительно короткий. Если экстенсивный период, хотя и представлял собой непрерывную цепь конфликтов, войн, международной вражды, конфронтации и кровопролитий, жертвы которых насчитывают многие сотни миллионов людей, а бесчисленные разрушения материальных и культурных ценностей – миллиарды долларов, тем не менее, дал начало становлению международных экономических отношений, то интенсивный активно способствовал их развитию и процветанию.

Период интенсивного взаимодействия продолжается до наших дней, нарастая по мере движения к современности. Никогда ранее международные экономические отношения не достигали такого высокого уровня. Мировая экономика знала периоды кризисов, но пределов ее роста не видно. Это стало возможным благодаря созданию к концу XX века эффективного взаимодействия наций, осознанию целостности и взаимозависимости современного мира. Анализ международных экономических процессов все отчетливее приводит к выводу о формировании мирового хозяйства, элементы которого представлены странами разного уровня развития, социального и политического устройства. Экономическая жизнь все больше выходит за национальные границы, транснационализируется и интернационализируется. В результате современный мир ускоренно развивается в направлении образования глобальной экономики, в которой товары, услуги, рабочая сила, капитал, информация, идеи, знания свободно преодолевают географические границы государств, соединяясь за их пределами и образуя совершенно новый способ ведения хозяйства, основанный на подчинении как внутренних, так и международных экономических процессов единым законам.

На рубеже XX-XXI веков процесс интенсивного взаимодействия, выступающий в виде непрерывного возрастания международных торговых, финансовых, инвестиционных, трудовых потоков при их растущей взаимосвязи приобрел принципиально новые черты. Последние выразились в образовании единой экономической среды с принципиально новыми сущностями (такими как глобальный рынок, глобальная компания) и явлениями (глобальная конкуренция, глобальная кооперация и пр.). Объединяя более 6 млрд. человек населения, разговаривая на 2796 языках, охватывая более 300 наименований национальных денежных единиц, имея различный

технический и технологический уровень производства, национальные и этнические различия, неодинаковый культурно-технический уровень и квалификацию рабочей силы, различные природные и финансовые ресурсы, мировое сообщество сегодня как никогда едино. Оно взаимодополняемо существующими различиями и зависит от них: именно они образовали современную структуру мирового хозяйства.

Начало XXI столетия ознаменовано реальностью таких отношений, а новый век становится свидетельством нового этапа развития человеческой цивилизации.

**РАЗДЕЛ**

**1**

---

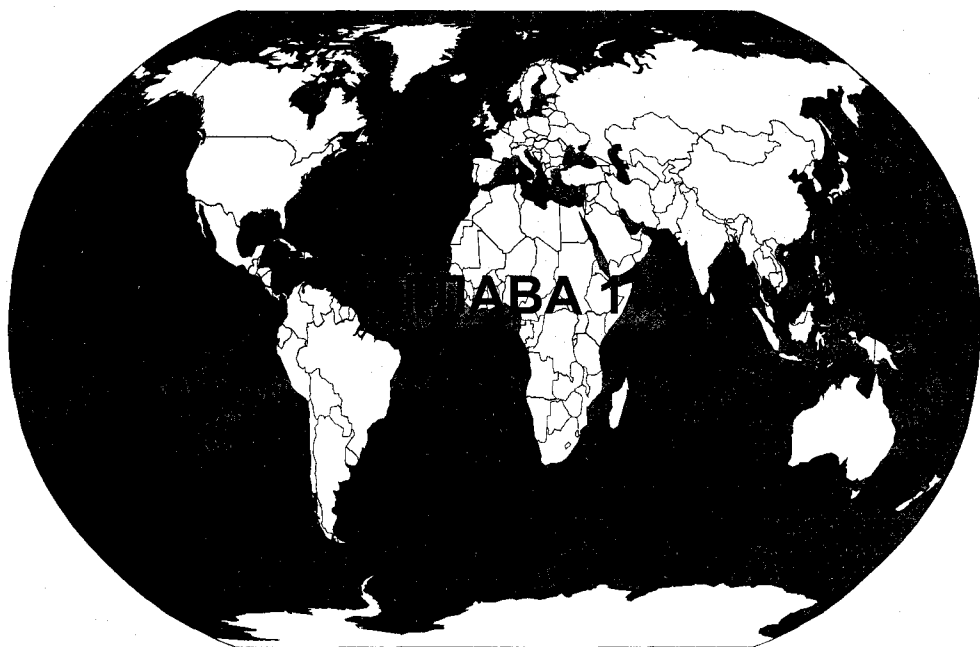
---

---

---

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ  
КАК ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ  
НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК**





## **СОВРЕМЕННЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ОТРАЖЕНИЕ РАСТУЩЕЙ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК**

1. Международные экономические отношения и современное экономическое развитие.
2. Национальные и интернациональные экономические интересы в системе межгосударственных связей.
3. Экономические законы современной международной организации хозяйства.
4. Особенности и характер воздействия НТП на развитие международных экономических отношений на рубеже XX-XXI веков.
5. Мирохозяйственная деятельность в классической и постклассической экономической теории.
6. Современный миропорядок и национальные экономические позиции.

## Основные термины

**Валовой внутренний продукт (ВВП) (gross domestic product (GDP))** – суммарная стоимость всех произведенных за определенный промежуток времени товаров и услуг на территории страны, в том числе с участием факторов производства, находящихся в иностранной собственности.

**Валовой национальный продукт (ВНП) (grass national product (GNP))** – суммарная стоимость всех произведенных страной за определенный промежуток времени товаров и услуг, в том числе с участием факторов производства, находящихся за рубежом.

**Международные экономические отношения (international economic relations)** – составная часть экономической теории, применяемая для исследования совокупности социально-экономических, технико-экономических, политико-экономических отношений между государствами, предполагающих реализацию конкретных, собственных целей стран, а также реализацию целей глобального, цивилизационного масштаба.

**Международный стандарт (international standard)** – определенные нормы качественных характеристик товара относительно его технического уровня, безопасности, экологичности и других свойств.

**Научно-техническая революция (НТР) (scientific & technical revolution (STR))** – относительно быстрые революционные изменения техники производства, приводящие к смене технологического способа производства.

**Научно-технический прогресс (scientific & technical progress (STP))** – процесс непрерывного развития науки, техники, технологии, совершенствования предметов труда, форм и методов организации производства и труда.

**Национальное богатство (national fortune)** – совокупность материальных благ, накопленных в стране на данный момент времени.

**Экономическая конъюнктура (economic conditions)** – сложившаяся экономическая обстановка, временная ситуация, характеризующаяся совокупностью показателей, отражающих состояние мирового хозяйства.

**Экономические законы (economic laws)** – объективно действующие причинно-следственные связи между сторонами, свойствами явлений, процессов, элементами материальной системы.

**Экономический интерес (economic interest)** – объективная категория, выражающая отношение экономических субъектов по поводу удовлетворения экономических потребностей, реализующихся в процессе использования ограниченных экономических ресурсов.

**"Международные экономические отношения"** – один из основных и обязательных курсов в системе мирового экономического образования. Выступая в различных странах под разными специальными терминами "Международная экономика", "Экономика мирохозяйственных связей", "Теория международной экономики" и т.д., данный курс отражает огромное многообразие экономических взаимосвязей между национальными экономиками: торговых, финансово-кредитных, научно-технических, кадровых и др.

Являясь составной частью "Экономической теории", курс "Международных экономических отношений" выступает как ее наиболее значимая часть, роль и место которой определено усиленной интернационализацией мирохозяйственных связей, всеобщностью научно-технической революции, современным состоянием ресурсов планеты, общей экологической опасностью для всего мира, острыми социально-экономическими проблемами развивающихся стран, возникновением проблем выживания человека и другими не менее значительными факторами. В таком своем качестве "Международные экономические отношения" являются важнейшим связующим звеном базовых университетских курсов "Политическая экономия", "Макроэкономика" и "Микроэкономика" с прикладными экономическими дисциплинами.



## Международные экономические отношения и современное экономическое развитие

Начало XXI века ознаменовалось переменами, произошедшими в развитии мировой человеческой цивилизации. Перемены эти имеют в своей основе, с одной стороны, технико-экономические факторы, с другой – социально-экономические.

Первая группа факторов связана с формированием нового типа развития на основе непрерывного совершенствования техники и технологии, сопровождающего развертывающуюся научно-техническую революцию. Под воздействием научно-технической революции возникли явления, закономерно объединяющие все многообразие стран с их национальными особенностями, отличиями в единое целое – взаимосвязанную и целостную цивилизацию.

Вторая группа факторов обусловлена уходом в историческое прошлое главной и мощной силы, разъединяющей мир на два противоборствующих лагеря на протяжении почти всего XX века – мировой социалистической системы.

В результате совмещения и взаимодействия указанных факторов сегодня основной, определяющей силой в мире стала общая тенденция к интернационализации хозяйственной жизни, сопровождающаяся сращиванием национальных экономик в единый воспроизводственный комплекс. Интеграционные процессы становятся составной частью общественного воспроизводства каждой страны.

В этих условиях резко возрастает значение владения основами экономической теории, описывающей и объясняющей закономерности и динамику экономических отношений и процессов не только на национальном, но и на межнациональном уровнях. В результате длительного исторического развития эта часть экономической теории выделилась в относительно самостоятельную дисциплину – международную экономику.

Международная экономика изучает экономические процессы, протекающие в современном взаимосвязанном мире. Поскольку эти процессы в конечном итоге базируются на совокупности отношений между странами – торговых, финансовых, технико-экономических, – то мировая экономика как учебная дисциплина трансформируется в широком смысле в дисциплину "международные экономические отношения" (МЭО).

С этих позиций международные экономические отношения – составная часть экономической теории, применяемая для исследования совокупности социально-экономических, технико-экономических, политико-экономических отношений между государствами, предполагающих реализацию конкретных собственных целей стран, а также реализацию целей глобального, цивилизационного масштаба. По своей сущности это отношения между крупными территориально-хозяйственными комплексами, функционирующими в организационных рамках отдельных государств.

Объективной основой формирования и развития международных экономических отношений является мировое хозяйство. Его возникновение является закономерным следствием того, что эволюционное развитие затрагивает не только национальные рынки, но и существенно изменяет роль внешнего рынка, его функции и роль, причем изменяет настолько, что появляется новое качество – мировой рынок, а затем и мировая система хозяйства, являющаяся непосредственным продолжением и развитием системы национальных производств.

Международные экономические отношения – категория комплексная. Она охватывает все многообразие, совокупность экономических связей, товарных и нетоварных: торговых, финансово-кредитных, научно-технических, производственно-кооперационных, кадровых, организационно-управленческих и т.д. Экономические связи являются составной частью межгосударственных экономических

отношений, одной из форм проявления взаимодействия и взаимосвязи национальных и международных интересов. Решающим элементом этих отношений являются производственные процессы, перерастающие национальные рамки и становящиеся составной частью совокупности процессов, происходящих в мировом хозяйстве как в системе.

Международные экономические отношения как всеобщие, всеохватывающие или глобальные отношения, воплощаются в жизнь через три уровня: макро-, микро- и наднациональный.

Макроуровень проявляется в развитии межгосударственных экономических отношений, которые определяют и обеспечивают в современных условиях общие условия развития МЭО на всех уровнях.

Микроуровень проявляется через внешнеэкономическую деятельность предприятий, фирм.

Наднациональный уровень проявляется через действие наднациональных институтов и международных организаций.

Субъектами международных отношений выступают хозяйственные и организационные единицы как на микро-, так и на макроуровне: отдельные фирмы и их объединения, государства и их объединения, а также юридические и физические лица, интеграционные объединения и международные организации, прежде всего экономические. Решения, принимаемые экономическими субъектами, регламентируются закономерностями мирового рынка, предполагающими постоянное движение национальных хозяйств ко все большей открытости. Мировой рынок все больше диктует стандарты качества и технико-экономические показатели производства товаров и услуг, в том числе выпускаемых для внутреннего пользования.

Причем указанные процессы расширяются не только вглубь, когда растущая дифференциация различных видов деятельности в международном масштабе усиливает необходимость в их координации и интеграции, но и вширь, когда процесс распространяется на все новые страны и регионы. При этом, естественно, отличия народных хозяйств друг от друга, определяемые историей, традициями, особенностями структуры экономики остаются и еще сохраняются в течении длительного времени; однако уже сегодня не вполне правомерно говорить об обособленных государственных комплексах.

Международные экономические отношения базируются на основополагающих принципах, изложенных в рекомендации ООН "Новый экономический порядок". Это принципы: суверенитета; мирного сосуществования; равноправия; устранения несправедливости в результате применения силы; развития международных экономических отношений; мирного урегулирования споров; добросовестного выполнения международных обязательств; уважение прав и свобод

человека; взаимопомощи; взаимной выгоды; недопущения дискриминации; свободы выбора форм осуществления международных экономических отношений; наибольшего благоприятствования для развивающихся государств; невмешательства во внутренние дела друг друга; свободного доступа к морю и от него – к странам, не имеющим доступа к морю; равнозначности требований к выполнению национального законодательства для всех субъектов международных экономических отношений (рис. 1).

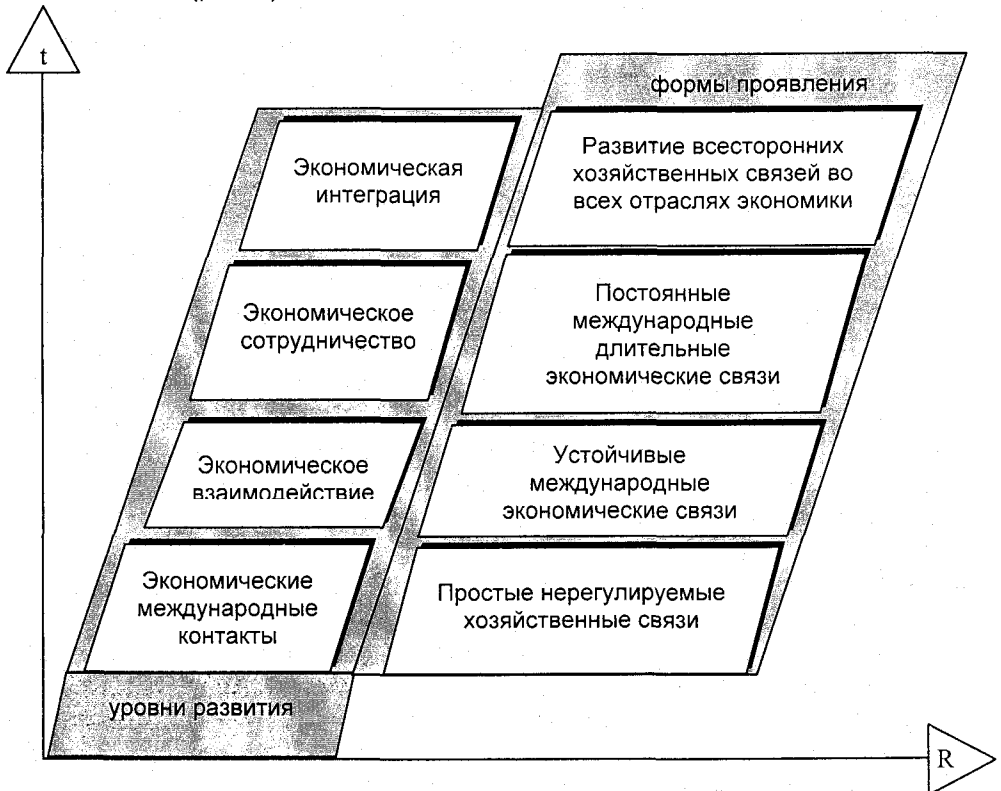


Рис. 1. Качественные уровни развития системы международных экономических отношений

Целью международных экономических отношений является решение широкого круга постоянно возникающих экономико-политических проблем и вопросов с максимальной выгодой для субъектов экономических отношений и с минимальными издержками с их стороны. Практически всегда, непосредственно либо опосредованно, возникновение этих вопросов связано с использованием ограниченных экономических ресурсов субъектами отношений.

Нерациональное использование ограниченных ресурсов в хозяйственной деятельности к концу XX века привело к резкому обострению глобальных проблем, изучение и течение которых возможно только при объединении усилий мирового сообщества. Так, в конце 70-х годов правительство Дж.Картера подготовило прогноз долгосрочных тенденций глобального развития, основные выводы которого сводятся к следующему:

→ к 2000 году глобальные проблемы могут возрасти до угрожающих размеров;

→ после 2000 г. потенциал планеты по поддержанию жизни человека может быть исчерпан на протяжении жизни всего лишь нескольких поколений;

→ чтобы изменить эти тенденции и ослабить остроту проблем, потребуются решительные новые инициативы во всем мире;

→ необходимые изменения превосходят возможности любой отдельной страны, они могут быть лишь результатом беспрецедентного глобального сотрудничества и обязательств стран мира [1, с.16].



Рис.2. Среда развития международных экономических отношений и его основные факторы

Природная среда, социально-экономические условия, политический режим, уровень развития производительных сил, темпы НТР и др. факторы обуславливают среду, в которой реализуются МЭО. (рис.2.)

Объектами, с помощью которых осуществляются международные отношения, являются прежде всего экономические ресурсы (факторы производства), находящиеся в собственности национальных государств; товары и услуги, производимые из этих ресурсов; услуги финансово-кредитного характера.



## **Национальные и интернациональные экономические интересы в системе межгосударственных связей**

Движущим мотивом отношений между странами, преследующих в международном сотрудничестве конкретные цели, являются интересы национально обособленных субъектов этих отношений.

При всем многообразии форм проявления интересов (психологических, культурных, политических), решающее значение при реализации международных экономических отношений в общей системе интересов имеют национальные экономические интересы.

Экономический интерес – это объективная категория, выражающая отношения экономических субъектов по поводу удовлетворения экономических потребностей, реализующихся в процессе использования ограниченных экономических ресурсов. Содержание потребностей зависит от всей совокупности общественных условий, технического уровня развития общества, национальных, исторических особенностей, от взаимосвязи страны с другими странами.

На современном этапе процесс обновления и возрастания потребностей приобретает особую значимость, поскольку возрастает значение международного разделения труда, специализации и кооперирования производства, которые обуславливают хозяйственное сближение стран, что в конечном итоге способствует расширению возможностей распространения и обмена результатами производственной деятельности между странами. Экономические же интересы выражают побудительные мотивы субъектов экономической деятельности, направленные на удовлетворение этих возрастающих потребностей. Проблема состоит в том, что осознание удовлетворения той или иной потребности на национальном уровне не всегда совпадает с осознанием объективных интересов других стран и мирового сообщества в целом.



Носителем общенациональных интересов является государство. Как у всякого экономического субъекта, непосредственный интерес его состоит, прежде всего, в получении прибыли, так как последняя служит источником расширенного воспроизводства и способствует целям современного экономического развития, но не только. Каждое национальное государство заинтересовано также в решении целого комплекса социальных, политических, экологических проблем, и все чаще решение не может ограничиваться национальными рамками. Следовательно, в современных условиях проблема экономических интересов далеко перерастает государственные рамки и приобретает исключительно важное политическое и экономическое значение в международных экономических отношениях.

Экономический интерес в сфере межгосударственных отношений в теоретическом аспекте наследует те же самые принципиальные черты и содержание, что и во внутринациональном плане.

Во-первых, наиболее характерная черта национально-экономических интересов – их объективность. Национально-экономические интересы в международном масштабе выступают как результат сложения и взаимодействия реальных внешних и внутренних обстоятельств развития страны.

Во-вторых, национально-экономические интересы – постоянно меняющаяся категория. В основе формирования интересов лежит определенный комплекс потребностей, который не может быть неизменным.

В-третьих, национально-экономические интересы – категория комплексная. Под этим имеется в виду не только определенная гамма компонентов, связанная с различными сторонами хозяйственной деятельности отдельных фирм и государства, но и результаты воздействия военно-стратегических, дипломатических и других интересов.

В-четвертых, основное свойство интересов – их противоречивость – в полной мере проявляется на межнациональном уровне. Так, следует обратить внимание на тезис, получивший распространение в экономической литературе: "...при реализации международных отношений одно государство практически никогда не учитывает интересов другого в такой же степени, как собственные". С другой стороны, недопустимой в современных условиях является и ситуация, когда "они просто не принимаются во внимание" [5, с.11]; нельзя игнорировать сравнительно новую тенденцию в международных экономических отношениях: стремление к достижению приоритета глобальных интересов человеческой цивилизации.

Речь идет о действующем Прикарпатском университете им. Василя Стефанива

НАУКОВА БИБЛИОТЕКА

649182

В межгосударственной сфере национально-экономические интересы выступают как общенациональный (интегрированный) интерес, как равнодействующая нередко противоречивых интересов социальных групп, политических партий, государственных органов внутри страны. В нем эти различия как бы временно погашаются, чтобы затем, в процессе взаимодействия с интересами других стран, вновь проявиться с различной степенью выразительности в зависимости от применяемых форм и методов их согласования.

Таким образом, национально-экономические интересы страны – это сложная, комплексная совокупность разнородных потребностей и требований, обусловленных как внутренними задачами экономического развития страны, так и ее положением в системе международных экономических отношений.

Экономические интересы нации получают свое отражение во внешнеэкономической (внешнеполитической) концепции, в виде комплекса принципиальных установок по оценке места и роли страны в системе международных отношений, по ее поведению в отношении своих партнеров, по перспективным и текущим задачам ее внешних связей и т.д. Такая концепция включает в себя и общую линию внешнеэкономической стратегии, и основные направления внешнеэкономической, валютно-финансовой деятельности страны.

В процессе реализации внешнеэкономического курса возможны его отклонения от первоначально сформулированных интересов, поскольку всегда имеется выбор вариантных решений, а сам курс может претерпевать определенные изменения, так как он формируется в ходе взаимодействия с курсами других стран, взаимовлияния различных интересов и концепций. Более того, могут возникать и конфликтные ситуации в международных экономических отношениях в результате субъективного понимания национально-государственных интересов и проведения политики, расходящейся с подлинным содержанием интернациональных интересов.

Интернациональные интересы являются существенным компонентом национальных интересов стран и не существуют в отрыве от национальных интересов. Они отражают потребности всей группы или системы в целом, и включают наиболее важные, долговременные стратегические элементы национальных интересов.

Вместе с тем, интернациональные интересы – это не сложение и не механическое переплетение национальных интересов стран, входящих в мировое сообщество. Аккумулируя в себе наиболее существенные черты национальных интересов отдельных стран, интернациональные интересы в то же время наделены качественно новым свойством – они отражают коллективную потребность человеческой цивилизации в решении ряда экономических, социальных, политических, экологических, военных проблем современного мира.

Согласование национальных и интернациональных интересов не может быть спонтанным, саморегулирующимся процессом. Различные международные организации управляют процессом согласования интересов, постоянно развивающихся в связи с изменением объективных и субъективных условий на основе разработки и принятия своевременных решений, носящих обязательный либо рекомендательный характер.



### **Экономические законы современной международной организации хозяйства**

Экономические законы – объективно действующие причинно-следственные связи, обуславливающие взаимозависимости между свойствами явлений, процессов, элементов материальной системы.

Экономические законы, как и законы природы, носят объективный характер. Однако они существенно отличаются от законов природы, поскольку возникают, развиваются и функционируют в процессе экономической деятельности людей. Кроме того, экономические законы развиваются проходя в своем развитии стадии возникновения, становления, функционирования и отмирания, т.е. экономические законы, в отличие от законов природы, носят исторический характер.

В процессе интернационализации хозяйственной жизни экономические законы, регламентирующие экономические процессы в рамках национальной экономической системы, перерастают рамки национальных хозяйств, расширяют масштабы действия и трансформируются во всемирные, международные. Следовательно, в политико-экономическом понимании действие экономических законов интернационализируются в рамках общего процесса интернационализации хозяйственной жизни.

На международном уровне они качественно совершенствуются, но их характер и природа действия остаются неизменными. Изменяются формы и масштабы их действия, а следовательно, возможности их сознательного использования. При этом сохраняется их системность – действующие в национальных рамках системы экономической жизнедеятельности явления получают качественно новые уровни развития, и при этом возникают новые законы и закономерности (как проявления совокупности действия ряда законов), присущие мировой системе хозяйства.

Так, в основе функционирования мирового хозяйства лежат такие общие экономические законы, как закон стоимости, закон спроса и предложения, закон повышающейся производительности труда, закон

экономии времени и т.д. Конечно, в международной сфере проявляется иная интенсивность и широта действия этих законов по сравнению с внутринациональной сферой. Эта специфичность распространяется на роль и значение отдельных экономических законов; наиболее выразительно она проявляется в следующих направлениях.

Во-первых, с распадом социалистического лагеря и образованием новых государств (на месте прежних социалистических стран), ориентированных на рыночную экономику, существенные изменения претерпевают как территориальные, так и сущностные формы функционирования системы экономических законов на международном уровне. С одной стороны, перестают действовать (за исключением нескольких стран социалистической ориентации (Китай, Северная Корея, Куба) – экономические законы, присущие командно-административным экономическим системам. С другой стороны, расширяются территориальные рамки действия экономических законов, регулирующих использование стоимостных, товарно-денежных инструментов.

Во-вторых, сфера действия экономических законов в межгосударственной области непосредственно охватывает ту часть расширенного воспроизводства стран, которая выходит за национальные рамки и через внешнеторговые и другие каналы поступает в народнохозяйственный оборот. Чем больше величина этой части продукции, тем сильнее страна вовлечена в международные экономические связи, тем в большей мере международный обмен будет отражаться на развитии всего хозяйственного комплекса данной страны (рис.3).

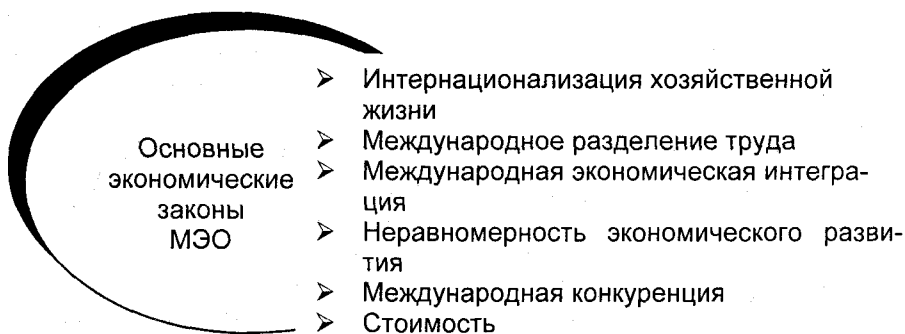


Рис.3. Основные экономические законы международных экономических отношений

В-третьих, специфика интернационального действия законов проявляется в более низкой степени использования требований этих законов. В рамках национального хозяйства широта и глубина

действия экономических законов predetermined общими условиями расширенного воспроизводства и целями экономического развития. В сфере межгосударственных отношений учет действия законов может ограничиваться реальными возможностями вмешательства в международные экономические процессы со стороны государства и обеспечивается путем согласования внешнеэкономической деятельности сотрудничающих государств, интересы которых в определенных областях могут быть не совсем идентичны.

Экономические законы реализуются в процессе хозяйственной деятельности. Поскольку они носят объективный характер, то и связи и взаимозависимости, сущность которых они отражают, не зависят от воли и сознания людей. Однако в современной социально ориентированной рыночной экономике экономические законы познаются обществом и специально используются для реализации целей экономического развития. Государство не может отменить объективные экономические законы, но, зная условия, которые в большей мере отвечают их требованиям, оно может создавать предпосылки для развития объективных законов путем изменения условий. В итоге характер действия экономических законов, их взаимосвязь и взаимодействие, функционирование и использование составляют механизм национального хозяйства.

Данные предпосылки использования экономических законов полностью относятся и к мировому хозяйству. Система экономических законов на международном уровне реализуется через международный хозяйственный механизм. Как совокупность национальных хозяйств он и специфичен, и конкретен, и объективен. Этот механизм может иметь свои особые закономерности движения, но они обусловлены спецификой интернационализации сферы действия экономических законов и возможным проявлением и действием таких закономерностей, которые присущи именно мировой (а не отдельной национальной) системе хозяйства.

Более того, можно отметить, что имманентная мировому хозяйству система экономических законов, реализуемая через международный хозяйственный механизм, в большей степени проявляет свой объективный характер, чем национальная, поскольку ее реализация происходит, как правило, в рамках ограниченных возможностей координирующих международных органов. Регулирующее воздействие государств на мировом рынке значительно меньше, чем на внутреннем, и выражается оно в согласовании определенных, и, как правило, ограниченных мер, тем или иным образом коррелирующих межнациональные интересы или противоречия.



## **4. Особенности и характер воздействия НТП на развитие международных экономических отношений на рубеже XX-XXI веков**

Решающим фактором усиления значения международных экономических отношений для развития человеческой цивилизации на рубеже веков все больше становится современный научно-технический прогресс (НТП). НТП – это процесс непрерывного развития науки, техники, технологии, совершенствования предметов труда, форм и методов организации производства. В своем развитии он охватывает фундаментальные, теоретические исследования, прикладные изыскания, конструкторско-технологические разработки, создание образцов новой техники, ее освоение и промышленное производство, а также внедрение новой техники и технологий в народное хозяйство. Главное место по праву принадлежит обновлению техники и технологии. Значение новой технологии в современных условиях таково, что во многих экономических источниках она выделяется, наряду с трудом, землей и капиталом в самостоятельный фактор производства.

НТП – процесс эволюционный, однако, сопровождающийся существенными качественными или революционными изменениями. Последние получили в экономической литературе название "научно-техническая революция" (НТР). Ее сущность состоит в том, что она предоставляет технику и технологии, производительная сила которых намного превышает издержки на их производство и применение. НТР – основной фактор роста производительности труда и эффективности производства в современных условиях. Сегодня страна, успевающая за темпами НТР, достигает конечных целей социально-экономического развития быстрее и с большими результатами, чем страны, игнорирующие это положение. При этом воздействие НТП на жизнь мирового сообщества все более масштабно; мировой экономический потенциал к концу века, по мнению Э.Д.Перкинса, увеличился в 20 раз по сравнению с его началом [28, с.19].

Происходит это прежде всего потому, что НТП умножает используемые энергетические и сырьевые ресурсы; причем не только и даже не столько путем постоянного обнаружения новых месторождений нефти, угля, металлических руд и других источников сырья. Главным способом умножения таких ресурсов все больше становится их эффективное использование.

Благодаря НТП теперь извлекается около 60 % содержащейся в нефтяном пласте нефти вместо прежних 25-30 %. Это значит, что

запасы нефти практически умножились. Новые научные методы обогащения металлических руд позволяют экономически рентабельно извлекать медь и другие цветные металлы из руды с таким низким их содержанием, при котором прежде она считалась пустой породой и шла в отвал. Человеческий интеллект открывает такие новые ресурсы, которые вообще не существовали на Земле в природном состоянии. К настоящему времени найдены способы практического использования почти всех 92 элементов таблицы Менделеева. Новые, скрытые ранее для практического использования силы и свойства, успешно замещают и дополняют уже применяемые в производстве природные ресурсы. Потребность во все более полном и эффективном использовании традиционных и новых ресурсов перерастает национальные рамки отдельных стран. Перемещение перечисленных факторов производства осуществляется в масштабах мировой хозяйственной системы путем совместных научных исследований, взаимного обмена научными открытиями, техническими изобретениями и разработками и т.д.

Научно-технический прогресс оказывает все более осязаемое влияние на формирование современных международных отношений. Это влияние реализуется по нескольким направлениям.

Во-первых, научно-техническое сотрудничество и передача новых технологий становятся в полной мере одной из ведущих самостоятельных форм международных экономических отношений, наряду с внешней торговлей, валютно-финансовыми и кредитными отношениями, миграцией рабочей силы и т.д. При этом используются сформировавшиеся на протяжении последних десятилетий каналы движения технологий – торговля патентами и лицензиями, ноу-хау, а также купля-продажа на международных рынках научно- и технологически емкой продукции. Система международных экономических отношений при включении этой формы обогащается, совершенствуется, приобретает качественно новый более высокий уровень, хотя и вызывает к жизни и новые противоречия системы.

Во-вторых, научно-технический прогресс становится предпосылкой, фактором обогащения, углубления традиционных форм международного сотрудничества, способствует усилению взаимосвязей и зависимостей между ними. Так, международная торговля, валютно-финансовые отношения, инвестиционная деятельность претерпевают существенные качественные изменения, прежде всего в результате появления новых транспортных возможностей, повышения мобильности связи, совершенствования инфраструктуры международного рынка и т.д.

Если же рассматривать влияние НТП на содержание современных международных отношений, то, прежде всего следует отметить, что в конечном итоге в наиболее общем виде содержание

МЭО сводится к исследованию экономических отношений современного взаимосвязанного мира. Мировая экономика, в свою очередь, изучает способы экономного, рационального использования ограниченного ресурсного потенциала Земли. Новые технологии являются источником компенсации потребляемых человечеством факторов производства. Углубление международного научно-технического сотрудничества позволяет повышать общественную производительность труда, т.е. производить большее количество товаров и услуг при прежних или меньших затратах факторов производства. Следовательно, в той мере, в какой новые технологии увеличивают производительность труда, они способствуют увеличению предложения ограниченных экономических ресурсов, обмен которыми и является в наиболее общем виде объектом международных экономических отношений.

Таким образом, научно-технический прогресс обогащает формы и содержание современных международных экономических отношений и усиливает взаимосвязь и взаимозависимость национальных экономик, разрушает национальные границы, требует открытости и втягивает в себя все большее количество стран.



## **5. Мирохозяйственная деятельность в классической и постклассической экономической теории**

Перемены – одна из немногих постоянных категорий в мировой системе хозяйствования. В их основе лежит целесообразная деятельность субъектов международных экономических отношений. Термин "деятельность" имеет самое широкое распространение в научной литературе. Часто говорят о "вулканической деятельности", "высшей нервной деятельности" и т.д. В философской традиции под деятельностью понимается движение понятия, химический процесс, субстанциональные отношения. В нашем примере мирохозяйственная деятельность – сознательное целенаправленное расширение взаимодействия хозяйствующих субъектов международных экономических отношений во изменение и преобразование их в собственных интересах.

Стремительно увеличивающиеся изменения в эволюции международных экономических отношений показали, что современные международные экономические отношения существенно отличаются от тех, которые существовали еще сто лет назад, а еще через век при их современном прогрессе они будут совершенно несопоставимы с их



сегодняшним состоянием. Экономическая наука не оставила в стороне прогресс международных экономических отношений. Их историко-экономическое исследование первоначально выступает в трудах А.Смита.

Международные экономические отношения в теории А.Смита закономерно практически сводятся к международной торговле, а девизом последней является ничем не ограниченный обмен, подкрепленный следующими аргументами:

→ обмен между двумя нациями позволяет каждой из них реализовывать излишки конкурентоспособного производства и, таким образом, придает стоимость тому, что иначе было бы бесполезным. Расширяя рынок за пределы национальных границ, он позволяет увеличить производство и, следовательно, доход;

→ внешняя торговля позволяет увеличить способность к сбережениям и посредством этого, через процесс накопления приумножать капитал нации. Действительно, в то время как экспорт увеличивает национальный доход, покупка товаров за границей сокращает затраты на национальное потребление, поскольку сумма расхода на национальное потребление равняется:

$$\text{ВНП} = \text{личное потребление} + \text{валовые инвестиции} + \text{гос.расходы} + (\text{экспорт} - \text{импорт})$$

Отсюда следует, что увеличение импорта сокращает сумму ВНП, а увеличение экспорта увеличивает сумму.

Механизм описанной взаимосвязи раскрывается посредством равенства:

Доход = потребление + сбережение;

Сбережение = доход – потребление.

Если внешняя торговля действительно основывается на принципе специализации в зависимости от уровня относительных издержек производства в разных странах, то она способствует накоплению сбережений. Снижение относительных издержек означает снижение цен на потребительские и инвестиционные товары, следовательно, сокращение денежных доходов на потребление и увеличение доли сбережений в доходе. Поскольку сумма сбережений равняется сумме инвестиций, то рост сбережений равнозначен увеличению объемов производства, занятости и национального продукта, и означает увеличение богатства нации.

Приведенные аргументы являются основой для правила А.Смита:

→ обмен благоприятен для каждой страны;

→ каждая страна находит в нем абсолютное преимущество.

Теория абсолютных преимуществ А.Смита, являлась важным моментом классической экономической теории, служит основой свободной торговли между нациями. Однако теория абсолютных преимуществ не дает ответа на ряд закономерных вопросов – что

будет производить страна, если ей выгодно покупать товары за границей; каким образом она будет рассчитываться за товары и т.д.

Ограниченность теории абсолютных преимуществ А.Смита, в значительной мере была обусловлена уровнем развития производительных сил.

И только ко времени конца XVII-начала XIX века в развитии производительных сил капиталистических стран произошли изменения, достаточные и необходимые для становления и развития международных экономических отношений. К тому времени определилось размещение промышленности в странах в зависимости от наличия сырья; получили распространение, хотя и сдерживаемые некоторыми противодействующими факторами, вложения капитала за границей; сложилась специфическая экономическая структура национальных рынков, собственные денежные системы. Каждая страна характеризовалась специфическим размещением ресурсов, климатом и природной средой, причем все эти условия не могут перемещаться. Созрели все предпосылки для развития международных отношений, и это нашло отражение в исследованиях экономистов. Наиболее важным с этой точки зрения являются положения теории Д.Рикардо, опирающиеся на анализ реальных фактов. Исходя из относительной немобильности в международном масштабе факторов производства, он описывает и объясняет целесообразность перемещения товаров и их обмена между странами, целесообразность международной торговли и международного разделения труда. Причем исходным пунктом теории международного обмена являются теоретические разработки А.Смита и критическая оценка положения о том, что разница между абсолютными стоимостями является нормальным условием международного обмена. Д.Рикардо показывает, в каких пределах возможен и желателен обмен между двумя странами, каковы критерии международной специализации. Развивая экономическую теорию А.Смита, он утверждал необходимость устранения препятствий для свободного перемещения товаров, целесообразность международной торговли вообще и вытекающего отсюда международного разделения труда. Он доказал, что обмен происходит и является целесообразным даже в тех случаях, когда страна А производит товары при более высоких издержках, чем страна В, если только разница между сравнительными издержками в стране А больше, чем в стране В. Следовательно, целесообразность международного обмена Рикардо показал на основе сопоставления сравнительных издержек, а не абсолютных величин, как А.Смит; выгода, получаемая двумя странами, достигается благодаря установлению более эффективной отраслевой структуры общественного производства.

До капитализма системы международных экономических отношений, как мы их себе сегодня представляем, не существовало. Все многообразие экономических связей, существующее сегодня, было представлено зарождающейся международной торговлей, ограничивающейся перевозкой и торговлей относительно небольшого количества ценных товаров.

Поскольку всякое научное исследование по необходимости начинается с описания внешней видимости явлений, то и первые толкования международных экономических отношений относятся к периоду становления капиталистического способа производства, а первыми истолкователи капиталистического способа производства были, как известно, меркантилисты. Они обособили и разработали, хотя и весьма поверхностно, основные категории политической экономии (товар, деньги, капитал, торговая прибыль, богатство и т.д.). Исходя из видимости экономических явлений, они оставляли вне анализа производство, а источник богатства видели в благоприятном торговом балансе. Под благоприятным торговым балансом меркантилисты понимали ситуацию, при которой экспорт превышает импорт, т.е. они видели, что труд в экспортных отраслях приносит большую прибыль нежели в других сферах приложения труда. Источником богатства меркантилисты считали сферу обращения, прежде всего внешнюю торговлю, опирающуюся на активный торговый баланс. Как отмечал виднейший представитель меркантилизма в Англии Томас Ман в работе "Богатство Англии во внешней торговле", "... обычным средством для увеличения нашего богатства и наших денег является внешняя торговля. При этом мы должны постоянно соблюдать следующее правило: продавать иностранцам ежегодно на большую сумму, чем мы покупаем у них" [8, с.135]. Источником благоприятного торгового баланса меркантилисты предлагали захват как можно большего количества колоний, способных обеспечить страны дешевой рабочей силой, сырьем и создавать рынок для сбыта произведенных товаров.

Следовательно, меркантилисты считали, что государство обязательно должно: меньше ввозить товаров, чем вывозить; активно координировать внешнюю торговлю с целью сокращения экспорта и увеличения импорта; ограничивать, вплоть до запрета, вывоз сырья и поощрять беспощинный ввоз сырья; полностью ограничить торговлю колоний с другими государствами.

Хотя как специфическое течение буржуазной экономики меркантилизм принадлежит прошлому, он послужил методологической основой для реальной хозяйственной практики. Сегодня протекционистские меры, активный торговый баланс и ряд других мер, применяющихся в хозяйственной практике, заставляют говорить о "новом меркантилизме". Характерная черта нового меркантилизма

состоит в том, что каждая нация стремится получить излишек за счет остальных [29, с.12].

Поскольку именно обмен товарами был на протяжении длительного времени единственным, а затем преобладающим каналом международных экономических отношений, то и экономические теории изучали и объясняли преимущественно эту форму международных экономических отношений. В конце XIX-XX вв. трудовая теория стоимости постепенно вытеснялась теорией факторов производства, и экономисты-неоклассики – последователи основателей классической школы – начали объяснять международную торговлю через теорию факторов производства.

В качестве этапного события в развитии неоклассического направления следует отметить появление в середине 30-х годов XX в. новой теории внешней торговли, разработанной шведским экономистом Э.Хекшером и его учеником Б.Олином. В основе ее находится идея факторонасыщения – относительная обеспеченность страны факторами производства; фактороинтенсивность – относительные затраты факторов производства на создание определенного товара.

В соответствии с теорией соотношения факторов производства Хекшера-Олина, разница в относительных ценах на товары в различных странах, а следовательно, и торговля между ними, объясняется различной относительной наделенностью стран факторами производства. И на сегодняшний день эта модель служит основой развития теоретических исследований в области международной торговли, хотя неоднократно подвергалась анализу и критике.

Так, в частности, как явление в общей логике развития теории международной торговли следует отметить исследование В.Леонтьева, не подтвердившие выводы Хекшера-Олина и известные под названием "парадокса Леонтьева". Парадокс Леонтьева заключается в том, что вопреки теории, трудонасыщенные страны экспортируют капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные трудоемкую.

Появление парадокса Леонтьева в значительной мере обусловило дальнейшее развитие теории международной торговли, в частности, неофакторных моделей и моделей неотехнологического направления. Неофакторные модели в целом соответствуют неоклассическому подходу, но характеризуются более широким подходом к исследованию проблемы: учитывают различную интенсивность факторов, особенности поведения производителей, неординарность факторов и т.д. Неотехнологическое направление в качестве основы международной торговли рассматривает особенности и отличия стран в уровнях их технологического развития. В

соответствии с этой теорией, именно прогрессивные технологии дают стране преимущества в борьбе за экспортные рынки.

Все перечисленные теории в основном исходят из того, что внешняя торговля – важнейшая форма международных экономических отношений. Однако в реальной жизни не только товары и услуги, но и факторы производства обладают высокой международной мобильностью и являются элементом международных экономических отношений. На это в своих исследованиях указывают такие виднейшие экономисты, как П.Самуэльсон, А.Лернер, Я.Тинберген, В.Хаген. Новые интерпретации факторного подхода ярко выражены в трудах Ф.Тауссига, Я.Вайнера, Р.Нуксе, В. и Е.Войтинских, Г.Хабелера, С.Харриса [31,25,27,32,22,23].

Так, Ф. Тауссиг, разделяя концепцию факторов особо выделяет роль затрат капитала, подчеркивая при этом, что различия в проценте и величине используемого капитала должны приводить к различной структуре торговли между странами. Солидаризируясь с важнейшим выводом теории Ф.Тауссига: экспорт промышленных товаров из промышленно развитых государств является единственной и благотворной возможностью для других стран удовлетворять свою потребность в этих товарах, Я.Вайнер констатирует, что международная торговля, международное разделение труда несут выгоды всем участвующим странам, в том числе и менее развитым в экономическом отношении. Я.Вайнер полагает, что богатые страны меньше выигрывают от торговли, чем бедные, экспортирующие в основном сельскохозяйственные товары. Отсюда – его призыв к свободной торговле при ограниченном протекционизме для отдельных отраслей промышленности в виде субсидий и экспортных премий. Р.Нуксе связывает механизм функционирования мировой торговли с игрой спроса и предложения. В. и Е.Войтинские говорят о необходимости большей конкуренции на мировом рынке. Г.Хабелер считает, что отступление от принципов свободной торговли допустимо лишь в исключительных случаях – для поддержания растущей национальной промышленности, при этом конкуренция – лучший фактор экономического развития. Американский экономист С.Харрис также исходит из определяющего значения различий в издержках на международное разделение труда, обеспечивающих участвующим странам равные выгоды от внешней торговли.

Безусловно, особое внимание в развитии теорий международных экономических отношений принадлежит международной торговле. Кроме отмеченных, наиболее ярко теории международной торговли проявились в теории жизненного цикла товара (Р.Веркона, Л.Уэльса) и теории конкуренции (М.Портера) [24,13]. Первая предполагает производство многих готовых изделий первоначально в странах-разработчиках с последующим развитием экспорта в другие страны, а

затем переход к импорту данного рода товаров из последних. При этом жизненный цикл товара (состоящий из 4-5 этапов), по мнению разных экономистов, с учетом международного обмена удлиняется, что влияет на позицию страны в международной торговле. Теория конкуренции связывает включение как отдельного государства, так и фирмы в международную торговлю с условиями конкуренции, преимуществами в конкурентоспособности своих товаров, поступающих на внешний рынок. Конкурентоспособность страны, согласно М.Портеру, определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных компонентов:

- факторных условий;
- условий спроса;
- состоянием обслуживающих и близких отраслей;
- стратегии фирмы в определенной конкурентной ситуации.

Теоретические взгляды М.Портера были приняты за основу в выработке рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособности внешнеторговых контрактов в США, Австралии и Новой Зеландии в 90-е годы.

Мирохозяйственная деятельность в классической и постклассической экономической теории отражает важнейшие вехи развития мировой экономики. Особая роль принадлежит современному этапу как отражению роста взаимозависимости национальных экономик на рубеже XX-XXI веков.



## Современный миропорядок и национальные экономические позиции

В современном мире практически ни одна страна не может динамично развиваться вне взаимосвязи с другими странами, без участия в международных экономических отношениях.

Для Украины мировые экономические связи необходимы для того, чтобы быстрее решить проблемы переходной экономики, для стабильного и быстрого развития производительных сил и роста на этой основе жизненного уровня населения. При этом экономика Украины, как и других стран, все сильнее испытывает взаимосвязь современного мира. Растущая взаимосвязь – это взаимная чувствительность (податливость) одной страны по отношению к действиям других. Течение времени лишь констатирует количественное расширение и качественное усложнение взаимосвязей и позволяет говорить о том, что международный миропорядок основан на постоянном углублении и расширении отношений между

экономиками разной мощи. Последние являются либо экономиками доминирующими, либо доминируемыми. Степень доминирования на рубеже XX-XXI веков, по определению А.П.Градова определяется следующими факторами:

- размерами государства, которые определяют масштабы его участия в мировом спросе и предложении товаров, услуг и капиталов;
- наличием имеющих более или менее стратегический характер отраслей экономики у данного государства: производство сырья или основных промышленных товаров, поставка различных дополнительных товаров и т.п.;
- силой переговорных позиций государства в международной торговле.

Каналы и формы доминирования могут принимать следующий характер:

- доминирующая экономика своими собственными изменениями провоцирует изменения в экономике других стран;
- доминирующая экономика оказывает воздействие на международную торговлю посредством своего спроса и предложения;
- доминирующая экономика участвует в определении условий организации мировой торговли путем установления таможенных тарифов, валютных паритетов, объемов долгосрочных инвестиций [3, с.278-279].

Несмотря на различия между экономиками обоих типов, как доминирующие, так и доминируемые экономики "втягиваются" процессом интернационализации в общие экономические процессы. Сейчас практически все государства включены в систему производственных отношений и взаимозависимостей. Гигантские мировые производительные силы перерастают национальные границы и начинают их уничтожение (стирание). Процесс развивается по нарастающей, охватывая все новые страны. Последние десятилетия XX в. характерны включением в мировое рыночное хозяйство нескольких десятков новых стран постсоциалистического пространства. Украина – один из молодых субъектов мирового хозяйства, поскольку ранее, находясь в составе бывшего СССР, имела ограниченные возможности относительно заключения контрактов и осуществление экспортно-импортных операций. Это обстоятельство усложняет поиск собственного места Украины в мировом хозяйственном комплексе, поскольку структура мирового разделения труда уже сложилась и рынки основных мировых товаров уже сформированы.

К настоящему времени Украина не определилась окончательно в ситуации на мировом рынке. При решении этой насущной задачи следует исходить из того, что решающим фактором, определяющим участие страны в международном разделении труда, есть все

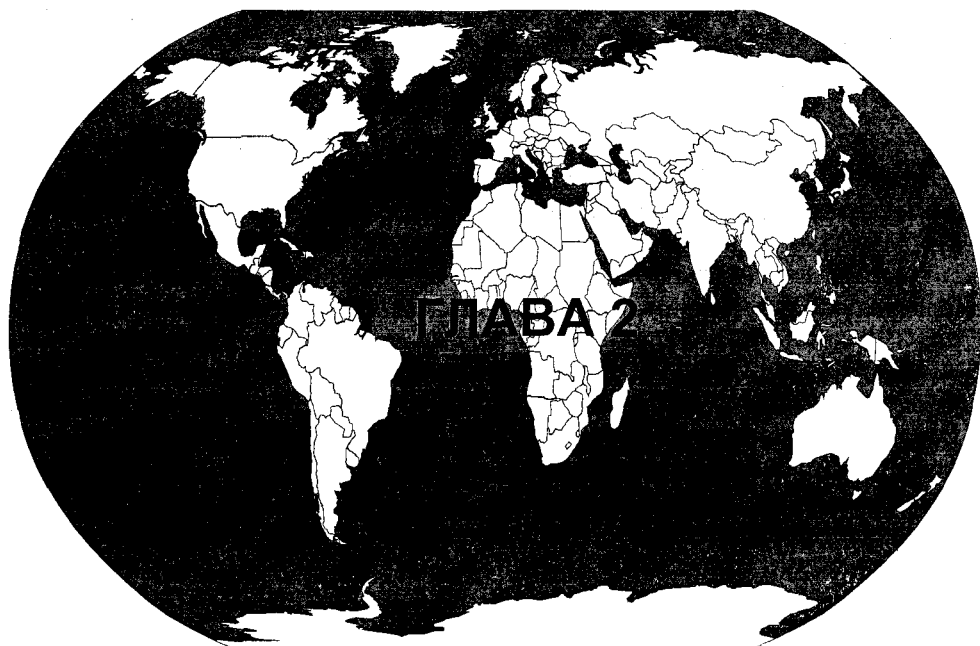
элементы производительных сил – средства труда, предметы труда и рабочая сила, каждый из которых имеет самостоятельное значение и влияние на степень вовлечения страны во внешнеэкономические связи.

Рабочая сила характеризуется численностью, квалификацией работников, структурой совокупного работника. По международным стандартам, образовательный и квалификационный уровень работника в Украине является довольно высоким, но производительность его зависит от уровня развития средств производства и рынка труда. Предметы труда характеризуются наличием в стране полезных ископаемых (их содержанием, размещением, развитием добывающей промышленности), почвенно-климатическим расположением государства, обуславливающим развитие аграрного сектора.

Однако использование возможностей не реализуется автоматически, а зависит от экономических, социальных и политических условий развития страны. Поэтому главным фактором, определяющим место страны в международном хозяйстве, являются средства труда. Их развитие влияет на экспорт преимущественно готового продукта. Постоянное совершенствование средств труда позволяет технически перевооружить производственный комплекс, обеспечить экспорт приоритетных готовых изделий. Сегодня структура экспорта Украины свидетельствует о превращении ее в полусырьевое государство: доля товаров топливно-сырьевой группы в середине 90-х годов превышала 72 %, а вместе с товарами народного потребления – более 90 %. Доля же машин, оборудования, объектов интеллектуальной собственности крайне низка – менее 10 %.

Следовательно, при определении перспектив равноправного участия Украины следует исходить из сложившихся реалий: уровня развития и структуры ее экономики с одной стороны, и текущего развития мирового хозяйства и мирового рынка с другой. Необходимо определить приоритетные направления экспортной специализации, переориентироваться на производство наукоемкой продукции и ресурсосберегающих технологий, поощрять отечественных и иностранных инвесторов, разработать и реализовать эффективную таможенную политику. Только реализация таких прогрессивных изменений позволит рассчитывать на постепенное превращение экономики Украины из доминируемой в доминирующую в мировом хозяйстве.





## **МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА И ЕГО ФОРМЫ**

1. Международное разделение труда в экономической теории.
2. Обеспеченность факторами производства как предпосылка МРТ.
3. Причины и особенности включения стран в международное разделение труда.
4. Международная специализация: основные черты и современные возможности.
5. Современные формы международного кооперирования.
6. Место Украины в международном разделении труда.

## Основные термины

**Выигрыш от торговли (trade advantage)** – экономический эффект, который получают участвующие в торговле страны, если каждая из них специализируется на торговле тем товаром, в производстве которого она имеет сравнительное преимущество.

**Кооперирование производства (cooperation of production)** – форма производственных связей предприятий, которые сообща изготавливают определенную продукцию.

**Международная специализация (international specialization)** – использование страной ресурсов для производства одного или нескольких определенных видов товаров и услуг.

**Международное разделение труда (international separation of labor)** – высшая ступень развития общественно-территориального разделения труда, опирающаяся на специализацию производства отдельных стран на определенных видах продукции, которыми эти страны обмениваются.

**Научная специализация (scientific specialization)** – специализация, обеспечивающая возможность той или иной стране сосредоточиться на определенных видах научной деятельности.

**Обмен (exchange)** - эквивалентно-возмездное действие, в ходе которого реализуется взаимный интерес участников.

**Подетальная специализация (part specialization)** – специализация, ориентированная на выпуск тех или иных компонентов (узлов, деталей и пр.) в той или иной стране.

**Технологическая специализация (technological specialization)** – специализация, ориентированная на сочетание определенных видов работ в той или иной стране.

**Факторы производства (factors of production)** – любые элементы процесса производства, влияющие на него и определяющие его результаты и эффективность.

**Экономический потенциал (economic potential)** – совокупная способность экономики страны, её отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, а также удовлетворять запросы населения, общественные потребности, обеспечивать развитие как производства, так и потребления.

**Экономическая сделка (economic transaction)** – любой добровольный обмен стоимости, при котором передаётся право собственности на товар, услугу или актив от резидента данной страны к резиденту другой страны.

**Экономическая эффективность (economic efficiency)** – результативность экономической деятельности, программ и мероприятий, характеризуемая отношением полученного экономического эффекта, результата к затратам факторов, ресурсов, обусловившим получение этого результата.

**Экономический прогресс стран обусловлен их участием в международном разделении труда. Но труд – лишь один из факторов, хоть и основной, но не единственный. Земля, капитал, технология – так же одинаково важные факторы для производства. Историческое сосредоточение их в различных странах является предпосылкой производства ими определенных товаров и в экономической теории выступает как международное разделение факторов производства.**

**В нашей трактовке труд рассматривается не как один из факторов производства, а в более широком смысле, – как процесс взаимодействия факторов в производственном процессе. Этот тезис опирается на глубокие разработки классиков экономической науки, начиная от А.Смита и до современных экономистов, вследствие чего изложение материала и его название остается таким же. С этих позиций международное разделение труда – высшая степень общественного разделения труда, предусматривающая определенную концентрацию производства продукции того или иного назначения в отдельных странах. Ее оборотной стороной является международная кооперация труда – обмен между странами продуктами, производимыми ими с наибольшей экономической эффективностью.**

**Исторически сложившаяся система международного разделения труда постоянно трансформируется. Под влиянием НТР происходят серьезные сдвиги в специализации производства. В эти сдвиги вовлечены не только промышленно развитые, но и развивающиеся государства. В последние, в частности, перемещаются преимущественно трудоемкие, материалоемкие, энергоемкие и экологически обременительные производства.**



## **Международное разделение труда в экономической теории**

Основой мирового хозяйства является международное разделение труда. Оно означает специализацию отдельных стран на производстве определенных товаров на мировой рынок. Поскольку именно международное разделение труда обуславливает объемы, содержание, направление потоков экономических благ и производственных ресурсов между странами, приносящих им доход и богатство, то оно издавна является предметом исследования в экономической теории.

В основе теорий международного разделения труда лежат экономические доктрины А.Смита и Д.Рикардо. В частности, А.Смит считается основоположником научной теории разделения труда. В своем основном произведении "Исследования о природе и причинах богатства народов" он рассмотрел все главные проблемы разделения труда в пределах отдельной мануфактуры, между отраслями, между городом и деревней, между промышленностью и торговлей, между умственным и физическим трудом, а также между различными регионами и целыми национальными хозяйствами. В последнем случае решающее значение в формировании преимуществ той или иной страны при обмене результатами труда А.Смит усматривал в абсолютных издержках.

В отличие от него Д.Рикардо развивал идею сравнительных издержек. Суть этой идеи сводится к тому, что страны должны производить и экспортировать товары, которые обходятся им относительно дешевле, и импортировать те товары, которые производятся за границей сравнительно дешевле, чем внутри страны. Следовательно, разделение труда между странами должно следовать принципу сравнительных издержек: каждая страна специализируется на производстве товаров, по которым ее трудовые издержки сравнительно более низкие, хотя абсолютно они могут быть иногда и несколько больше, чем за границей.

Примеров специализации отдельных стран во внешней торговле в соответствии с принципом сравнительных издержек можно привести немало, но отсюда не следует, что международное разделение труда и торговля в современных условиях всецело определяется этим принципом. Например, США – крупнейший экспортер хлопка и табака, на которых они специализируются в соответствии со сравнительными преимуществами.

Однако большинство стран вводят внешнеторговые барьеры, которые нарушают принцип сравнительных преимуществ. Тарифы заменяют дешевые импортные товары дорогостоящими отечественными, препятствуют их конкуренции.

Определенной модификацией теории сравнительных издержек является теория трех факторов производства. Согласно ей стоимость создаваемых товаров складывается из доходов на три фактора производства: зарплаты за труд, процента на капитал, земельной ренты за землю. Применительно к экономическим отношениям международного уровня это означает, что страны по-разному наделены факторами производства и в зависимости от этого в той или иной степени должны участвовать в международном сотрудничестве.

Теория различной относительной обеспеченности факторами производства, как основы для международной торговли, в 40-е годы была дополнена П.Самуэльсоном, давшим ей математическое

доказательство [35], в результате чего она получила название теоремы выравнивания цен на факторы производства, или теоремы Хекшера-Олина-Самуэльсона. Ее сущность сводится к тому, что выравнивание в результате торговли относительных цен на товары приводит к выравниванию относительных цен и на факторы производства, с помощью которых эти товары были произведены.

Впоследствии категория международного разделения труда и дальше привлекала внимание ученых экономистов. К их числу можно отнести таких выдающихся ученых как В.Леонтьев, П.Линдерт, Г.Хабелер, Р.Вернон, Г.Боуэн, Э.Лимер, Л.Свейскаускас, Д.Кисинг, Д.Хартиген, Р.Бэлдвин и другие, которые создали многофакторные модели анализа сравнительных преимуществ, выявили закономерности специализации стран на материало-, науко- и трудоемких товарах [10,11,31,3,34].

Международное разделение труда охватывает сегодня экономику всех стран мира. Оно способствует прогрессу производительных сил, росту производительности труда в мировом масштабе, концентрации производства и его специализации. Отдельные страны занимают различное место в международном разделении труда, которое обуславливается техническим уровнем национального производства и его организацией, квалификацией рабочей силы, состоянием научных исследований и т.д. Перечисленные факторы, влияя на уровень национальной производительности труда и следовательно, на издержки производства товаров и их конкурентоспособность на мировом рынке, и определяют возможности специализации страны, ее участие в международном разделении труда.

С точки зрения участия в международном разделении труда и положения в мировом хозяйстве государства можно разделить на отдельные группы – страны-экспортеры нефти, поставщики минерального и сельскохозяйственного сырья, производители продукции обрабатывающей промышленности и т.д.

О глубине включения в международное разделение труда свидетельствует величина экспортной и импортной квоты, а выгоды от международного разделения труда, по мнению Дж.Вайнера, зависят от соотношения экспортных и импортных цен:

$$T_{с, q} = \frac{eP_1}{iP_1} * \frac{Q_1}{Q_0},$$

где  $T_{с, q}$  – выигрыш;  $eP_1$  и  $eP_0$  – цены экспорта;  $iP_0$  и  $iP_1$  – цены импорта;  $Q$  – объем торговли.

Логическим продолжением и условием эффективности международного разделения труда является международное кооперирование труда, а необходимой предпосылкой – специализация, основанная на международном разделении факторов производства.



## Обеспеченность факторами производства как предпосылка МРТ

Важнейшей предпосылкой и необходимым условием международного разделения труда являются существенные различия в обеспеченности стран экономическими ресурсами (факторами производства) и различные комбинации их использования, обусловленные прежде всего уровнем НТР в обществе. Именно географическое положение страны, размер территории, почвенные ресурсы, площадь сельскохозяйственных угодий, природно-климатические условия, уровень обеспеченности страны ресурсами и другие особенности той или иной страны позволяют последней как раз и производить более экономически эффективно тот или иной товар по сравнению с другой страной. Что же относится к факторам производства? Разные экономисты по-разному подходят к ответу на этот вопрос, признавая порой значительное количество факторов производства, а порой – традиционно-определенное (труд, земля, капитал). Исходя из определения, что факторы производства – любые элементы процесса производства, которые влияют на него, определяют его результаты и эффективность, к последним можно отнести:

→ технический прогресс, развитие науки, образования и квалификации работников, социальный, этнический, экологический, духовный факторы и др.;

→ предметы труда, рабочую силу, формы и методы организации производства, использование людьми сил природы и информацию.

Большинство ученых западной экономической науки к факторам производства относят:

→ труд – физическая и умственная деятельность человека, направленная на достижение полезного результата;

→ капитал – накопленный запас средств в производительной, денежной и товарной формах, необходимых для создания материальных благ;

→ земля – все то, что предоставила природа в распоряжение человека для его производственной деятельности;

→ технология – научные методы достижения практических целей, включая предпринимательство.

Исходя из емких определений последних, практически охватывающих отмеченную выше группу и из удобства изложения материала и целей работы, остановимся на них. Если труд, а соответственно, международное разделение труда, было рассмотрено нами выше, то разделение остальных факторов – капитала, земли, технологии – такой же исторически сложившийся процесс, являющийся предпосылкой производства странами тех или иных товаров в зависимости от комбинации у них факторов производства.

Одни страны наделены в большей степени капиталом, другие – землей, третьи – технологией, вследствие чего они и производят определенные товары экономически более эффективно. Земля, капитал, технология являются одинаково важными факторами для производства любого товара, как, впрочем, и труд. Другое дело, что их роль в разных странах и в разные эпохи является неодинаковой.

Начиная со второй половины XX века особая роль в экономическом прогрессе обществ принадлежит фактору технологии, или технологическим изменениям. Концептуально данная теория получила воплощение в классической работе Р.Солоу "Технические изменения и функция совокупного производства" опубликованной в 1957 году. Получивший за нее Нобелевскую премию Р.Солоу подсчитал, что увеличение вдвое валовой продукции на один затраченный человеко-час в ведущей промышленно развитой стране США за период 1909-1949 гг. осуществилось на 12,5 % за счет роста капиталовооруженности труда и на 87,5 % за счет технологических изменений.

Таблица 1

## Вклад разных факторов в экономический рост США [2,с.18]

Автор	Исследуемый период, гг.	Вклад фактора капитала, %	Вклад фактора труда, %	Вклад фактора технического прогресса
Абрамовиц (1956)	1869-1953	22	48	33
Кузнец (1971)	1889-1929	34	32	34
Кендрик (1961)	1889-1953	21	34	44
Денисон (1962)	1909-1929	26	32	33
Солоу (1957)	1909-1949	21	24	51
Денисон (1962)	1929-1957	15	16	58
Кузнец (1971)	1929-1957	8	14	78
Кендрик (1973)	1948-1966	21	24	56
Йорнгенсон Голлоп, Фраумени (1987)	1948-1979	12	20	69
Кузнец (1971)	1950-1962	25	19	56

Период после второй мировой войны характеризуется постоянно усиливающимся влиянием НТР на экономическое развитие. На

примере США об этом можно проследить по табл.1, в которой сведены результаты количественных исследований влияния трех главных факторов – капитала, труда и технологического прогресса на экономический рост в США (расчеты выполнены разными авторами для разных периодов).

Высокие темпы научно-технического прогресса во второй половине XX века привели к тому, что в промышленно развитых странах – повсеместно, в новых индустриальных и постсоциалистических странах – в подавляющем большинстве, технология выступает одним из развитых факторов производства. На рубеже тысячелетия роль этого фактора остается ключевой для экономической эффективности всего мирового хозяйства.



### **3. Причины и особенности включения стран в международное разделение труда**

Международное разделение труда есть высшая степень развития общественного территориального разделения труда. Его возникновение и развитие диалектически взаимосвязано с процессами национального воспроизводства, причем закономерности включения в международное разделение труда существенно отличаются для промышленно развитых стран, новых индустриальных стран, стран с переходной экономикой и развивающихся стран.

Для промышленно развитых стран (США, Япония, Западная Европа) включение в международное разделение труда было закономерным результатом их внутреннего развития. Положение А. Смита "Разделение труда ограничено размерами рынка" становится все более актуальным с ростом производительных сил. Прогрессивный по своей природе воспроизводственный процесс в этих странах, создавая и расширяя рынок, обуславливал одновременно и возникновение МРТ. Чем больше рынок, тем шире возможности роста международного разделения труда, поскольку такой рынок позволяет наладить массовое специализированное производство. Принцип оптимального масштаба производства сталкивается с узостью внутреннего рынка; он становится ограничивающим началом для налаживания выпуска большинства видов современной продукции, что предполагает обязательную ориентацию на внешний рынок.

Для новых индустриальных стран (Азии – Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Таиланд и Латинской Америки – Мексика, Аргентина, Бразилия) бурное включение в международное разделение труда не является логическим результатом внутреннего развития. Скорее наоборот, включение в международное разделение труда явилось катализатором развития внутренней экономики. Прежде всего, это



связано с массивной экспансией иностранного капитала и ТНК. Значительный приток государственной помощи, коммерческих займов и кредитов, предпринимательского капитала направлялся преимущественно на развитие экспортного производства, что привело к стремительному росту внешней торговли и валютных поступлений, инвестируемых в национальное производство.

Страны с переходной экономикой (Восточная Европа, СНГ), безвозвратно упустив возможности и преимущества включения в международное разделение труда в процессе исторической эволюции последнего, столкнулись сегодня со сложившейся структурой, с большим трудом поддающейся изменению. Это обстоятельство, как и то, что во многих из этих стран уровень общественной производительности труда недостаточен, усложняет экономические условия включения этих стран в международное разделение труда.

Для развивающихся стран включение в международное разделение труда можно рассматривать как необходимое и зачастую единственное условие внутреннего развития. Первоначально международное капиталистическое разделение труда обрекало колониальные страны на роль поставщиков сырья и продовольствия; монокультурное производство вызывало одностороннюю специализацию отсталых стран и поставки одного-двух продуктов в развитые страны. Распад колониальной системы вызвал положительные изменения в международном разделении труда, но по-прежнему многие страны сохраняют монокультурную специализацию и занимают неравноправное место в международном разделении труда. Материальной предпосылкой международного разделения труда является наличие определенного количества и качества экономических ресурсов (труд, земля, капитал), их неравномерное распределение между странами и особенности их комбинирования, обеспечивающие большую или меньшую эффективность их использования (рис.4).

В современный период международное разделение труда стало определяющим фактором формирования и развития всемирного рынка и всемирного хозяйства в целом. Вместе с тем, уровень МРТ значительно ниже, чем в рамках национальных хозяйств, что одновременно показывает наличие перспективы. Это обусловлено следующими причинами:

→ разделение труда между государствами логически и исторически является вторичным по отношению к разделению внутри национальных народнохозяйственных комплексов;

→ особенность разделения труда между странами состоит в том, что его формы и социально-экономическая природа определяются общественными отношениями, сложившимися внутри отдельных национальных хозяйств;

→ сравнительно ограниченной возможностью вмешательства государства в международные экономические процессы.

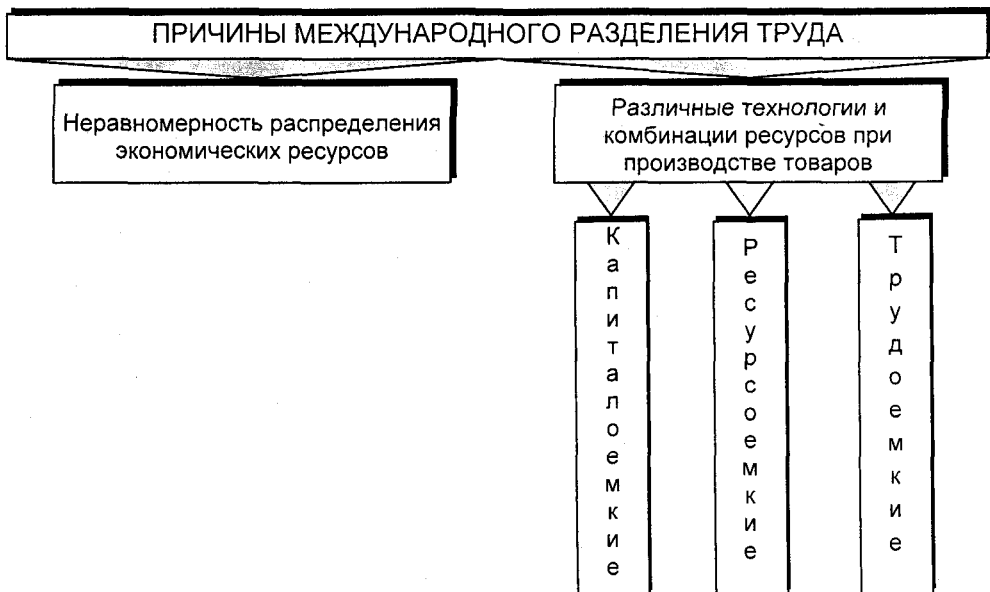


Рис.4. Причины международного разделения труда

На сегодняшний день, так или иначе, все страны мира включены в международное разделение труда. В будущем предполагается, что международное разделение труда будет неуклонно углубляться и на его основе опережающими темпами будет расти международный обмен товарами и услугами. Имеющиеся отечественные и зарубежные прогнозы и расчеты, позволяют обоснованно сделать подобный вывод (табл.2) [24,с.15;14,с.23].

Таблица 2

Коэффициенты темпов международного разделения труда \*

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

\* Коэффициент темпов МРТ – результат деления индексов объема экспорта товаров на индексы объема валового продукта за определенный период. Коэффициенты рассчитаны на основе данных прогноза, составленного американскими экономистами В.Леонтьевым и Ф.Духиным. [24, с.15; 14, с.23].

Участие в МРТ выступает как объективная потребность экономического развития каждой страны, важное средство экономии общественного труда, ускорения научно-технического прогресса. Большее или меньшее участие в МРТ обусловлено следующими обстоятельствами – способствующими ему, или дающими тормозящий эффект при их отсутствии:

- географическое положение страны;
- демографический потенциал и наличие квалифицированных кадров в стране;
- размер территории, площадь сельскохозяйственных угодий, почвенные ресурсы;
- природно-климатические условия, а также уровень обеспеченности той или иной страны ресурсами, непосредственно влияющими на специфику воспроизводственного процесса;
- исторические факторы развития тех или иных видов производства;
- уровень развития НТП и др. факторы, которые можно сгруппировать следующим образом (рис.5).

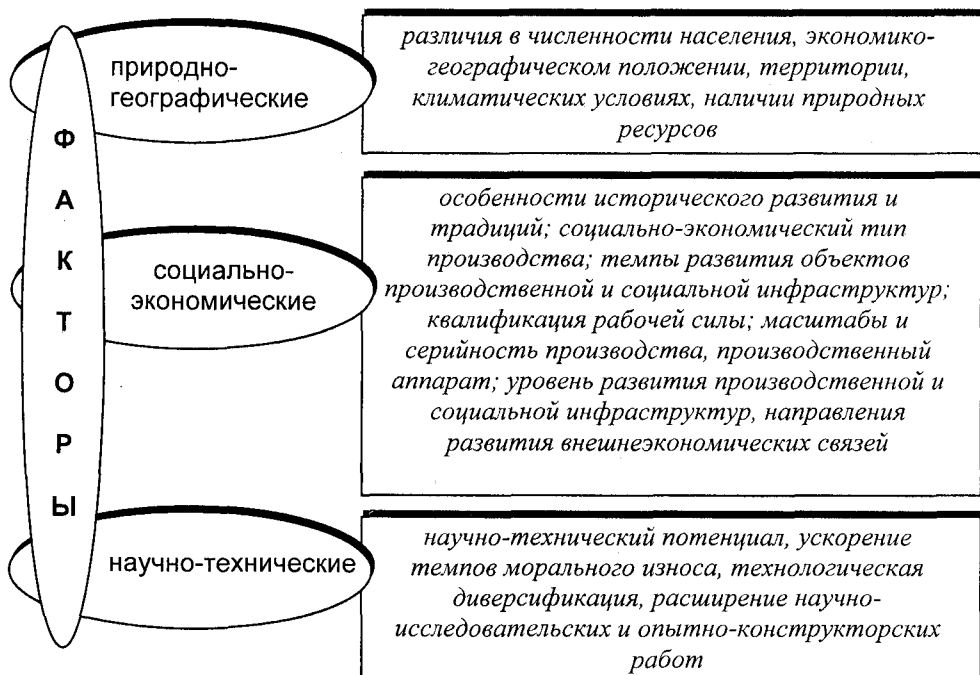


Рис.5. Факторы, влияющие на развитие МРТ

Тенденция ко все большей открытости национальных хозяйств является характерной чертой современного развития МРТ. И все же

еще существуют страны с преобладанием авторитарных тенденций, т.е. можно говорить о существовании как открытых национальных хозяйств, так и замкнутых. Под открытой экономикой здесь можно понимать такую, развитие которой определяется тенденциями, действующими в мировом хозяйстве. Под замкнутой (авторитарной) в противоположность отмеченному, понимается экономика, развитие которой определяется исключительно внутренними тенденциями и не зависит от тенденций, имеющих место в мировом хозяйстве. При этом экономические связи таких экономик с другими хозяйствами минимальны.



## **4. Международная специализация: основные черты и современные возможности**

Международное разделение труда неразрывно взаимосвязано с международной специализацией. Международная специализация – использование страной ресурсов для производства одного или нескольких определенных видов товаров и услуг. Она предполагает их производство в количествах, значительно превышающих собственные потребности страны-производителя, что находит отражение в формировании отраслей, которые в большой степени сориентированы на экспорт продукции и показывают "лицо" страны в международном разделении труда.

Международная специализация производства развивается по двум направлениям: производственному и территориальному. Первое включает специализацию отдельных стран и группы стран по производству определенных товаров и их частей для мирового рынка; второе – межотраслевую и внутриотраслевую специализации.

Межотраслевая специализация ориентирована на производство и обмен отдельных видов промышленной продукции. Внутриотраслевая построена на разделе производственных программ в границах одной и той же отрасли. Основными формами проявления международной специализации являются:

→ предметная специализация – когда выпуск определенной продукции сосредотачивается в той или иной стране;

→ типоразмерная специализация – когда каждая страна специализируется на изготовлении изделий определенного типа и размера;

→ поддетальная специализация – ориентированная на выпуск тех или иных компонентов (узлов, комплектующих деталей, двигателей и пр.);

→ технологическая специализация – когда страны ориентируются на выполнении определенных стадий технологических процессов

производства товаров в границах единого технологического процесса;

→ научная специализация – обеспечивающая возможность той или иной стране сосредоточиться на определенных видах научной деятельности, объединяя при этом фирмы разных стран.

Современное развитие территориального направления специализации отражается в структуре экспорта каждой отдельной страны и выигрыше от торговли. Так, США занимают отдельное место на мировом рынке новейших высокотехнологичных товаров, экспортируют самолеты, пшеницу, трактора, химические вещества, электронно-вычислительные машины, оптические приборы, персональные компьютеры и др. Вместе с тем они импортируют многие новейшие наукоемкие товары, суда, некоторые марки автомобилей, обувь, одежду, текстильные товары и др. Другие страны имеют сравнительные преимущества в производстве, например, тракторов, красок, шерстяных и меховых изделий, но не имеют их в производстве стали, синтетических и хлопчатобумажных тканей, обуви, одежды. Каждая страна взаимодополняет другую (табл.3).

Таблица 3

### Международная специализация основных промышленно развитых стран мира

Страна	Главные отрасли международной специализации
<b>США</b>	Общее машиностроение, электроника, нефтепереработка, телекоммуникации, информатика, энергоресурсы, услуги, банковское дело, авиация, космос, оборона, автомобилестроение, фармацевтическая, электротехническая, химическая, пищевая
<b>ФРГ</b>	Общее машиностроение, электроника, производство ЭВМ, станкостроение, инжиниринг, производство строительных материалов, черная металлургия, банковское дело, автомобилестроение, электротехническая, химическая, овощная
<b>Япония</b>	Общее машиностроение, электроника, производство ЭВМ и бытовых приборов, телекоммуникации, станкостроение, инжиниринг, информатика, банковское дело, автомобилестроение, электротехническая, химическая, судостроение, пищевая, легкая, целлюлозно-бумажная, фармацевтическая
<b>Франция</b>	Общее машиностроение, электроника, авиация, услуги, банковское дело, производство строительных материалов, станкостроение, электротехническая, пищевая, фармацевтическая, химическая, легкая

Продолж. табл.3

Страна	Главные отрасли международной специализации
<b>Великобритания</b>	Телекоммуникации, авиационная, нефтеперерабатывающая, оборона, услуги, банковское дело, электротехническая, пищевая, фармацевтическая, химическая, целлюлозно-бумажная, черная металлургия
<b>Италия</b>	Телекоммуникации, общее машиностроение, услуги, банковское дело, автомобилестроение, мебельная, легкая, химическая
<b>Канада</b>	Электроника, производство ЭВМ, овощная, цветная металлургия, космос, оборона, банковское дело, пищевая, золотодобывающая, электротехническая, горнорудная, целлюлозно-бумажная
<b>Нидерланды</b>	Нефтепереработка, общее машиностроение, производство бытовых приборов, услуги, пищевая, фармацевтическая, легкая, химическая, целлюлозно-бумажная
<b>Бельгия</b>	Общее машиностроение, электротехническая, банковское дело, услуги, черная и цветная металлургия, химическая, стекольная, мебельная
<b>Швейцария</b>	Машиностроение, электроника, производство строительных материалов, цветная металлургия, услуги, банковское дело, фармацевтическая, химическая
<b>Швеция</b>	Электроника, автомобилестроение, черная металлургия, производство бытовых приборов, строительство, банковское дело, фармацевтическая, целлюлозно-бумажная

Напомним, что специализация находит свое выражение в объективном процессе увеличения числа особых, самостоятельных отраслей. Главным отличительным признаком специализированной отрасли, предприятия, является однородность выпускаемой продукции. Она есть условие технического прогресса и вместе с тем его следствие, так как технический прогресс ведет к углублению разделения труда. Технический уровень национального производства и его организация, квалификация рабочей силы в стране, состояние научных исследований – основные факторы, влияющие на уровень национальной производительности труда, а следовательно, и на издержки, производство товаров и их конкурентоспособность на мировом рынке, на возможности специализации данной страны в мировом масштабе.

Международное разделение труда в условиях научно-технической революции испытывает постоянные изменения, приводящие к структурным перестройкам в мировом хозяйстве.

Сегодня изменения в международном разделении труда генерируются промышленно развитыми странами, технологический разрыв между которыми к настоящему времени сократился до минимума. Здесь большую роль играет новый этап научно-технической революции и конкуренции. Международная специализация стран все больше определяется объемом и качеством НИОКР. Ее основные параметры можно проследить на основе промышленно развитых стран. Занимая передовые рубежи в науке и технике, эти государства занимают ведущие позиции в современной иерархии международного разделения труда (табл.4).

Таблица 4

Классификация показателей, характеризующих участие стран в МРТ [12,с.22]

№	НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
	<b>Группа А.</b> Уровень развития МРТ с учетом экспортно-импортных операций
1	Экспортная квота страны в ее ВВП
2	Коэффициент опережения темпами роста экспорта темпов роста ВВП
3	Импортная квота страны в ее ВВП
4	Коэффициент опережения темпами роста импорта темпов роста ВВП
5	Внешнеторговая квота
	<b>Группа Б.</b> Место международного региона в системе внешнеэкономических связей отдельных стран с учетом экспортных операций
6	Доля экспорта страны в международный регион в ее валовом экспорте
7	Коэффициент опережения темпами роста экспорта страны в международный регион темпов роста ее валового экспорта
8	Доля экспорта отдельной страны во взаимном экспорте стран международного региона
9	Коэффициент опережения темпами роста экспорта отдельной страны в международный регион темпов роста взаимного экспорта группы стран данного региона

Условия международной специализации отдельных стран в последней четверти XX века существенно изменились. Об этом позволяют говорить следующие сдвиги в характере развития современного разделения труда.

Во-первых, это снижение роли таких традиционных факторов международной специализации, как природные ресурсы, географическое положение, прошлый производственный опыт и сложившийся в прошлом производственный потенциал страны. Речь идет, конечно, не о том, что старые традиционные факторы всемирного разделения труда перестают действовать, а о том, что на

смену и в дополнение к ним постепенно приходят новые факторы, порожденные структурными изменениями во всемирном хозяйстве и ускорением НТП.

Снижение роли природных и географических факторов в формировании всемирного разделения труда становится особенно очевидным при анализе движущих сил и результатов современной внешнеэкономической экспансии Японии, а также новых индустриальных стран, в частности, Южной Кореи, Тайваня, Гонконга, Сингапура. Международная специализация этих стран практически не привязана ни к природным ресурсам, ни даже к их географическому положению.

Во-вторых, это процесс оптимизации национальных народнохозяйственных структур и соответствующей оптимизации масштабов рынка сбыта для национальной продукции. Необходимость оптимизации масштабов производства на отдельных предприятиях, отдельных отраслях и в национальном хозяйстве в целом является сегодня центральной по значению технико-экономической проблемой для подавляющего большинства индустриальных стран. Причем оптимизация производственного потенциала той или иной страны неразрывно связана с углублением процесса специализации не только в национальных пределах, но и в рамках всемирного разделения труда, с расширяющимся выходом специализированных национальных производств на всемирный рынок, с отказом от развития тех национальных производств, в которых данная страна не имеет шансов обеспечить высокий уровень экономической эффективности.

Исходя из критериев оптимизации масштабов производства, многие промышленные отрасли в крупных странах с самого начала ориентируются на внешние рынки, например, авиационная промышленность, производство ЭВМ и электроника в США; автомобильная промышленность, судостроение и электроника в Японии; станкостроение, электроника и химия в Германии. Все это говорит о том, что нацеленность на экспорт, способность к экспорту становится важнейшим критерием и стимулом промышленного прогресса не только в относительно небольших, но и в самых крупных индустриально-развитых странах.

В-третьих, это все более широкое развитие, наряду с межотраслевым, внутриотраслевого разделения труда и следовательно, внутриотраслевой специализации производства. Данный процесс находит выражение, например, в ускоренном росте внешнеэкономических связей между индустриальными странами, имеющими во многом сходные промышленные структуры. Тенденции мировой торговли таковы, что в перспективе все большее значение приобретает обмен промышленными изделиями, сходными по назначению, но отличающимися технико-экономическими



характеристиками. Развитие внутриотраслевой специализации, рост международного обмена продукцией одних и тех же отраслей означает дальнейшее, еще более глубокое ограничение универсальности народнохозяйственных структур отдельных стран.

Кроме того, все более важным направлением внутриотраслевого разделения труда становится специализация не по конечной продукции, а по деталям, узлам и комплектующим изделиям. Обособление конкретных видов деталей машин в отдельные производства – основа развития как внутринациональной, так и международной промышленной кооперации. Углубление процессов кооперации приводит к тому, что на международный рынок поступают в качестве самостоятельных товаров многие десятки тысяч промежуточных продуктов, большинство из которых в недавнем прошлом обращалось только внутри предприятий, между их цехами и участками.

В-четвертых, это резко возрастающее значение национальных научно-технических потенциалов в формировании экономического поля отдельных стран, в определении их роли и места в системе международного разделения труда.

В сегодняшнем мире расходы на НИОКР как минимум удваиваются каждые 5-6 лет, и в ведущих промышленно-развитых странах составляют более 2-3 % их национального дохода. Поощряемая государством экспортная экспансия таких стран, как США, Япония, Германия в решающей мере основывается на их мощной научно-технической базе. В США, например, 70-80 % всех расходов на НИОКР приходится как раз на те отрасли промышленности, в мировом экспорте которых страна продолжает занимать лидирующие позиции. Все более важное место приобретает и международная передача технологий.

В-пятых, это постепенное движение национальных хозяйств ко все большей открытости, уменьшение препятствий для международного перемещения факторов производства: товаров, рабочей силы, капитала, научно-технических знаний.

Рост открытости национальных хозяйств ускоряет исторический прогресс обобществления труда, составляющий основу общественного прогресса во всех его многообразных проявлениях.



## Современные формы международного кооперирования

Наряду со специализацией, необходимым компонентом международного разделения труда является кооперирование,

представляющее собой логическое продолжение и завершение специализации.

Главным компонентом МТР является международная специализация и обусловленное ею международное кооперирование.

Международная кооперация производства – форма длительных рациональных производственных связей, которые устанавливаются между специализированными предприятиями. Ее объективной основой является растущий уровень развития производительных сил, а также процесс устойчивых производственных связей между субъектами производства. Авиационная промышленность, производство ЭВМ, судостроение, электроника, химическая промышленность, станкостроение – основной перечень производств, рассчитанных на кооперационные поставки продукции. Производство отдельных деталей, узлов, агрегатов, сборка готовой продукции осуществляется в различных странах в соответствии со специализацией последних.

Как система экономических отношений международная кооперация различает:

→ объект сотрудничества или область деятельности, в которой осуществляются взаимодействия;

→ метод сотрудничества, т.е. организационные формы и средства;

→ нормативный аппарат, с помощью которого достигается совместное достижение поставленной цели.

В международной практике наиболее широкое распространение получили следующие формы кооперирования:

1. Подрядное кооперирование – это кооперирование, предполагающее выполнение определенной работы исполнителем по поручению заказчика. При этом сторона договора – заказчик – выдает другой стороне – подрядчику, заказ на производство узлов и деталей, которые должны войти составной частью в продукт, реализуемый заказчиком. Заключаемое по этому поводу подрядное соглашение между двумя странами обуславливается сроками, качеством исполнения, объемами и другими параметрами, необходимыми для успешного и четкого выполнения заказа.

2. Кооперирование на основе осуществления совместных программ – это кооперирование, предполагающее организацию фирмами-кооперантами совместного производства нового единого конечного изделия через объединение финансовых, материальных, трудовых, научно-технических ресурсов партнеров и закрепления за каждым из них полной ответственности за выпуск определенной части изделия.

3. Кооперирование в форме совместного предпринимательства – это кооперирование через соединение на долевой основе собственности взаимодействующих партнеров, совместное управление

предприятием, совместное несение производственного и коммерческого рисков, раздел прибыли между партнерами. Совместные предприятия – это так называемая интегрированная кооперация, получившая широкое распространение во всем мире (рис.6).

4. Кооперирование в форме договорной специализации на основе раздела производственных программ – кооперирование с целью разграничения и закрепления за каждым участником определенного ассортимента конечной продукции и устранения дублирования производства. Договаривающиеся страны стараются устранить или уменьшить дублирование производства и прямую конкуренцию между собой на рынке.

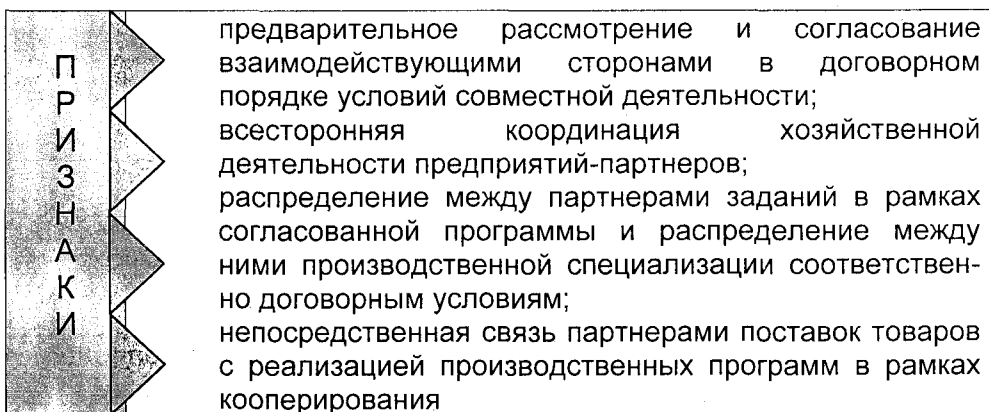


Рис.6. Основные признаки международного кооперирования

Международная кооперация производства способствует повышению эффективности производства, техническому прогрессу. Так, согласно расчетам экспертов ООН, международные соглашения о техническом сотрудничестве и обмене узлами и деталями на основе кооперации в среднем примерно на 14-20 месяцев сокращают сроки налаживания производства новых видов продукции, на 50-70 % – снижают стоимость освоения производства, позволяют достигнуть 93-99 % уровня качества продукции зарубежного партнера, тогда как освоение иностранной технологии своими силами дает возможность достигнуть лишь 70-80 % этого уровня.

К настоящему времени сформировалась следующая классификация международного кооперирования (в зависимости от его основных признаков):

→ по видам (экономическое, производственное, научно-техническое, в сфере сбыта и др.);

- по формам (подрядное, на основе осуществления совместных программ, совместное предпринимательство, договорная специализация);
- по стадиям (предпроизводственное, производственное, коммерческое);
- по количеству субъектов (двух- и многостороннее);
- по количеству объектов (одно- и многопредметное);
- по структуре связей (внутрифирменное, межфирменное, внутри- и межотраслевое, горизонтальное, вертикальное, смешанное);
- по территориальному охвату (многостороннее, двухстороннее, межрегиональное, всемирное).

На рубеже веков международная кооперация производства связывает отдельные хозяйства в систему международного разделения труда, роль и значимость которой возрастают.



## Место Украины в международном разделении труда

Для современной Украины характерно наличие глубокого интереса к мировой экономике и международным экономическим связям. Широкий спектр экономических проблем, с которыми столкнулась Украина, подталкивает ее не только к активному изучению и осмыслению опыта передовых промышленно-развитых стран, но и к скорейшему вступлению в мировое экономическое пространство. Такая обобщающая идея показывает, что назрела острая необходимость в активном участии Украины в международном разделении труда, позволяющем получать нарастающие экономические выгоды, повышать эффективность производства, укреплять экономическую мощь.

Важными вехами раскрепощения внешнеэкономических связей для Украины следует считать 1987 и 1992 годы. В 1987 г. Украина получила право самостоятельного выхода со своей продукцией на рынки мира. А в 1992 г. в соответствии с указом президента Украины все субъекты внешнеэкономической деятельности получили право совершать внешнеторговые операции по экспорту товаров и услуг как собственного, так и не собственного производства, а также импорта различных товаров и услуг. Однако существующая, в этот период система хозяйствования в стране постоянно наталкивалась на распространенную в мире рыночную систему, получая от такого взаимодействия результат, тормозивший развитие взаимовыгодного сотрудничества. Хотя, если оценивать стартовые условия рыночной трансформации экономических связей, то по оценкам западных экспертов на период распада СССР Украина имела значительный

ресурсно-производственный потенциал: 15 % мировой добычи железной руды (первое место в мире); 10 % мировых объемов выплавки чугуна и стали (второе место в мире); 9 % мировой добычи угля (третье место в мире); 12 % мирового производства сахара (второе место в мире); третье место по производству кокса и проката; 2,5 % мировых объемов производства электроэнергии. По оценкам Дойче-банка Украина была отнесена к наиболее развитым экономическим республикам СССР с наилучшими интеграционными показателям по 12 ключевым параметрами.

Последующая перестройка командно-административной системы хозяйствования, отягощенная субъективизмом принимаемых на государственном уровне решений, осложненная прекращением государственной поддержки убыточных предприятий, практическим отсутствием обратной валюты, полным освобождением цен и другими непродуманными мерами, привела к нежизнеспособности уже имеющихся связей. За 8 лет реформ Украина потеряла более 74 % своего экономического потенциала (для сравнения – за 4 года Второй мировой войны – 40 % экономического потенциала) [17, с.434]. За этот период почти полностью исчезли 8 промышленных отраслей [27, с.49]. Например, легкая промышленность сократилась в 8 раз, а электронная – более чем в 100 раз [16, с.4].

Стагнация экономических связей – закономерное следствие таких действий. Кроме того, сжатие масштабов воспроизводственного процесса объективно ограничивает реальные предпосылки взаимовыгодного сотрудничества. Значительный экономический ущерб, причиненный Украине в результате таких действий, можно подытожить содержательным заявлением Международного валютного фонда, отметившего в годовом отчете "Перспективы мирового экономического развития", что государства бывшего СССР и Восточной Европы по классификации включены в группу развивающихся государств.

Основным аргументом для такого вывода является сохранение в последние годы сформировавшейся после распада СССР неэффективной товарной структуры внешней торговли. В структуре украинского экспорта в 1996 г. традиционно доминирующие позиции занимали металлы и металлопродукция – 36,6 %, затем следовали такие группы, как продукция химической промышленности, в первую очередь, – удобрения, машины и оборудование, затем – продукция пищевой промышленности, представленная в основном сахаром и алкогольными напитками. Как видно, состав украинского экспорта вряд ли может соответствовать экспорту промышленно развитых стран.

Сложившаяся ситуация в значительной степени отражает общее кризисное положение экономики Украины. Отчасти тому виной слабая экспортная база страны. Так, доля экспорта в общем объеме

производства еще до провозглашения независимости равнялось 4-5 % (мировой уровень – 17 %). Кроме того, участие Украины в международном разделении труда тормозится недостаточным развитием инфраструктуры внешнеэкономической деятельности.

Продукция большинства отраслей экономики страны на сегодняшний день неконкурентоспособна на мировом рынке. В качестве практически значимых шагов в этом направлении здесь можно назвать лишь подготовку методик организационных основ обеспечения конкурентоспособности продукции украинских предприятий, насчитывающих 12 основных пунктов:

1. Анализ состояния, выявление и систематизация основных факторов и условий, которые определяют конкурентоспособность продукции (товаров, услуг) в условиях рыночной экономики (группы, виды, разновидности факторов).

2. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и усовершенствования законодательных (правовых) механизмов (гарантии, товарные знаки и прочие).

3. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и усовершенствования экономических механизмов (ценообразование, себестоимость, норма и количество прибыли, экономическая эффективность стимулирования, налоговые и кредитные условия).

4. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и усовершенствования научно-технических механизмов (технический уровень продукции, надежность, долговечность и пр.).

5. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и усовершенствования нормативной и технической базы (стандартизация, сертификация, кодирование и каталогизация продукции, технико-экономическая информация и т. п.).

6. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и усовершенствования организационных механизмов (сервисное обслуживание, реклама и пр.).

7. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и усовершенствования социальных механизмов (индивидуальные особенности покупателей, безопасность использования, экологическая безопасность и пр.).

8. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и усовершенствования психологических механизмов (дизайн, упаковка и пр.).

9. Систематизация, выбор и обоснование перспективных направлений развития и усовершенствования коммерческих механизмов (условий платежей, поставок, скидок и т. д.).

10. Совершенствование и расширение систем управления качеством продукции (на базе международных стандартов) по уровням, сферам, аспектам (факторам), стадиям "жизненного цикла" продукции, объектам, элементам формирования качества продукции.

11. Создание и усовершенствование системы подготовки специалистов и обеспечение конкурентоспособности продукции (высшее и среднее специальное образование, повышение квалификации, переподготовка кадров и пр.).

12. Систематизация, выбор и обоснование направлений формирования системы защиты прав потребителей на законодательной и общественной основе (гарантии, информация, взаимодействие с организациями защиты интересов и прав потребителей и пр.).

Практика показывает, что перед страной стоят в настоящее время многочисленные проблемы – структурного, организационного, финансового и т.д. порядка. Выход из них состоит в:

- созданию новой экономической системы и постепенном наращивании ее эффективности;
- усилении экспортной направленности во внешнеэкономической деятельности;
- внедрении новых ценообразующих принципов;
- устранении барьеров, тормозящих развитие внешнеэкономических связей;
- совершенствовании системы взаиморасчетов между странами;
- налаживании подготовки кадров для международного бизнеса.

Главное для успешного действия внешнеэкономического механизма заключается в создании такой экономической системы, которая была бы совместима с западноевропейской, рыночной системой функционирования экономики. Единое экономическое поле позволит группировать производство в наиболее эффективных для государства отраслях, одновременно отказываясь от расширения производственных мощностей по выпуску таких товаров, которые экономически выгодно ввозить из-за рубежа.

Следует, однако, исходя из мирового опыта, помнить, что активное включение в международное разделение труда – это длительный процесс, требующий выработки долгосрочной экономической политики. Для Украины ее реализация состоит в структурной перестройке экономики, повышении конкурентоспособности отраслей и предприятий, коренной перестройке форм и методов хозяйственных связей, в развитии большей открытости экономики.

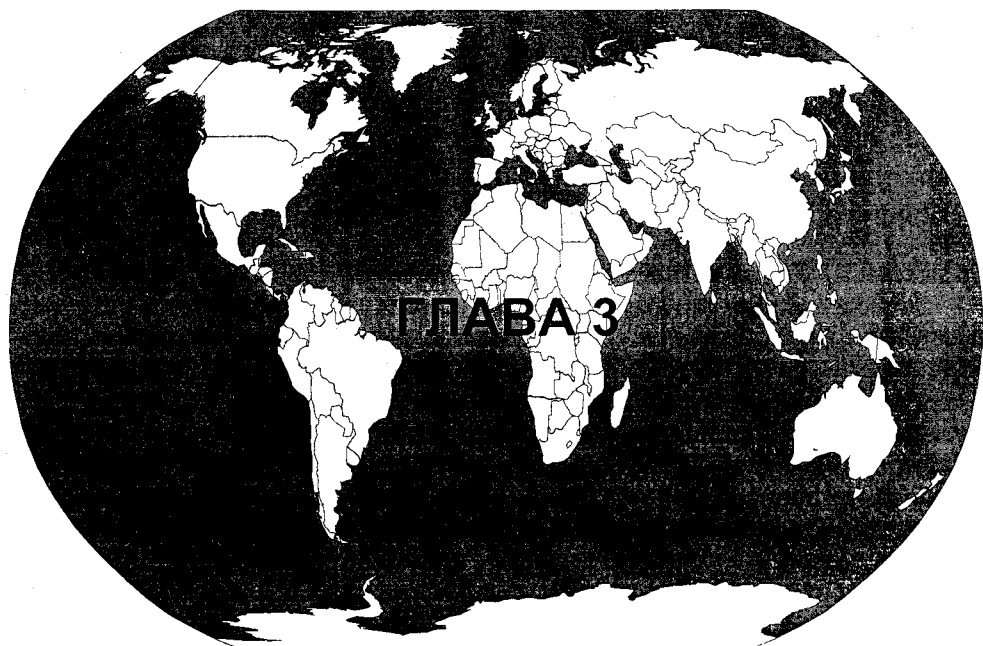
Как отмечалось выше, предпосылками МРТ являются межстрановые различия, проявляющиеся через действия таких факторов как природные ресурсы, численность населения, размеры

территории, климат, географическое положение, особенности исторического развития, технологический уровень развития и т.д. Их наличие проявилось в мировом развитии через международную специализацию. А побудительным мотивом к ее развитию является использование сравнительных преимуществ той или иной страны в издержках производства какого – либо конкретного вида продукции в соответствии с теоретическими воззрениями А.Смита и Д.Рикардо. При этом отмеченные или абсолютные и сравнительные преимущества в издержках производства тех или иных товаров не являются постоянными для каждой отдельной страны. Процесс развития, ускоренный НТР вместе с успешной экономической стратегией или их отсутствие, может влиять самым непосредственным образом на процесс специализации той или иной страны. Для Украины в настоящий момент активное включение в МРТ призвано служить:

- извлечению выгод за счет участия в МРТ от использования сравнительных преимуществ в производстве тех или иных товаров;
- поддержанию в "рабочем" состоянии ее "перестроенных" на рыночный путь хозяйствования отраслей;
- обеспечение оптимальных масштабов выпуска продукции;
- получению доступа к мировым ресурсам, информации и капиталу.

Какие бы трудности в тот или иной момент развития не испытывала Украина – участие в МРТ выступает как объективная необходимость. Такие организации, как Международный Банк и другие институты, могли бы внести существенный вклад в быстрейшее и полное включение Украины в систему международного разделения труда.





## **ПРОЦЕССЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ И ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

1. Углубление интернационализации хозяйственной жизни как закономерность развития общества.
2. Глобализация как новое качество интернационализации.
3. Современные проблемы глобализации.
4. Современное мировое хозяйство и его национальная составляющая.
5. Международный механизм хозяйствования и особенности современных мирохозяйственных связей.
6. Важнейшие показатели участия национальных экономик в международных экономических отношениях.

## Основные термины

**Глобализация экономического развития (*globalization of economic development*)** – объективный процесс подчинения направлений экономического развития отдельных стран закономерностям и направлениям функционирования мирового рыночного хозяйства.

**Жизненный уровень населения (*standard of life of the population*)** – экономическая категория, характеризующая обеспеченность населения материальными, духовными благами, степень удовлетворения личных потребностей людей, которые возникают на определенном этапе развития общества.

**Интернационализация хозяйственной жизни (*internationalization of economic life*)** – объективный экономический процесс возникновения и развития связей между национальными хозяйствами разных стран, который охватывает все сферы общественного воспроизводства и конкретизируется в процессе интернационализации производительных сил и производственных отношений.

**Конкурентоспособность страны (*competitiveness of the country*)** – способность экономики той или иной страны конкурировать с другими экономиками по уровню эффективного использования ресурсов государства, повышения производительности народного хозяйства и обеспечение на этой основе высокого и постоянно повышающегося уровня жизни населения.

**Мировое хозяйство (*world economy*)** – совокупность национальных экономик, функционирующих в тесном взаимодействии друг с другом соответственно действующим экономическим законам.

**Открытая национальная экономика (*open national economy*)** – экономика, находящаяся в состоянии взаимодействия с внешним миром.

**Природные ресурсы (*natural resources*)** – естественные имеющиеся в природе экономические производственные ресурсы в виде земли и земельных угодий, водных богатств, воздушного бассейна, полезных ископаемых, лесов, растительного и животного мира.

**Система национальных счетов (*system of the national bills*)** – система взаимосвязанных показателей развития экономики на макроуровне.

**Экономический потенциал страны (*economic potential of the country*)** – характеристика возможности экономики в производстве материальных благ, предоставлении услуг, удовлетворении экономических потребностей общества.

**Экономическое развитие (*economic development*)** – процесс функционирования и эволюции той или иной экономической системы в долгосрочном периоде, который осуществляется под влиянием экономических противоречий, потребностей и интересов.

**Развитие международного разделения труда экономически связывает между собой различные страны, ведет к интернационализации производства, распределения, обмена и потребления. Интернационализация составляет объективную основу всех форм международных экономических отношений. По своей сущности она отражает усиление взаимосвязи и взаимозависимости экономик, влияние международных экономических отношений на национальные хозяйства. На рубеже тысячелетий линия интернационализации, нарастания экономической зависимости стран и народов является доминирующей. Исторический опыт подтвердил тезис о том, что будущее человеческой цивилизации связано с постоянным развитием международного сотрудничества. В современных условиях, когда взаимная зависимость усилена углубляющейся интернационализацией хозяйственных связей, всеохватывающим характером научно-технической революции, принципиально новой ролью средств массовой информации и коммуникаций, мировое хозяйство приобретает ряд новых особенностей.**



## **Углубление интернационализации хозяйственной жизни как закономерность развития общества**

Интернационализация хозяйственной жизни – объективный экономический процесс возникновения и развития связей между национальными хозяйствами разных стран, охватывающий все стороны общественного воспроизводства. Как закономерность развития общества интернационализация хозяйственной жизни охватывает не только экономическую сферу, но и политическую, социально-культурную, научно-техническую и др.

Исторически и логически процессы интернационализации хозяйственной жизни начались со сферы обращения, что проявилось в формировании мирового рынка и развитии международной торговли. Начало этого процесса относится к периоду великих географических открытий, возникновения колониальных владений, первоначального накопления капитала и образования локальных международных рынков. В этот период особая роль в интернационализации отводится торговому капиталу. Период конца XVIII – начала XIX веков, как период осуществления промышленной революции и перехода промышленного капитала на машинную стадию ознаменовал ведущую роль промышленного капитала. Машинное производство предусматривало

выпуск продукции в больших масштабах, что обуславливало процесс производственного потребления огромных масс сырья и материалов, часть которых необходимо было завозить из других стран, а созданную продукцию реализовывать не только в границах национальных государств, но и вне их. В этот период формируются элементы взаимозависимости и взаимообусловленности национальных экономик. Следующий этап развития интернационализации – конец XIX – начало XX веков. Он связан с вывозом капитала, образованием международных фирм и завершением территориального раздела мира – в результате чего интенсифицируются экономические связи между промышленно развитыми странами и колониями. В этот период интернационализация капитала получает особое развитие, охватывая все его формы – денежную, производительную, товарную. Во второй половине XX века отмеченная тенденция получает значительное развитие. Полномасштабное развертывание НТР способствовало расширению интернационализации вглубь и вширь и охватило практически все стороны хозяйственной жизни.

Таким образом, исторически сформировались следующие основные формы проявления всемирной тенденции к интернационализации хозяйственной жизни.

1. Всемирная торговля как главное средство международного обмена, ведущая к формированию единого мирового рынка.

2. Непосредственное интернациональное производство, возникающее и развивающееся в результате заграничного инвестирования, формирование международных монополий и превращения их в важнейший субъект всемирных международных отношений.

3. Интернационализация капитала, представляющая собой процесс переплетения и объединения национальных капиталов, проявляющийся в возрастающей миграции капитала между странами.

4. Интернационализация научных и технических исследований – объединение усилий разных стран для проведения научных работ, реализующееся посредством международной торговли патентами и лицензиями.

Интернационализация хозяйственной жизни продолжается и сегодня. Ее воздействие в настоящее время на мирохозяйственные процессы носит комплексный характер и охватывает практически все подсистемы мирового хозяйства и все страны.

Факты свидетельствуют о динамизме интернационализации в современный период: за 40 лет до Второй мировой войны объем международной торговли вырос немногим более чем в 2 раза, а за 50 лет после войны – более чем в 30 раз [6, с.138]. Еще больший динамизм показывает рост вывоза капитала. За период с 1914 года до конца Второй мировой войны капиталовложения за рубежом

увеличились на  $\frac{1}{3}$ . Потом они удваивались каждое десятилетие, затем – каждые шесть-семь лет. За период с 1960 по 1985 гг. рост составил 4 раза. В 1992 г. иностранные прямые капиталовложения достигли 2,2 трлн. долларов. За один год ныне вывозится около 200-400 млрд. долл. [4, с.295]. Если в рамках Международного торгового обмена в день пересекают границы товары на 5 млрд. долл., то в рамках движения капиталов каждый день перемещается до 200 млрд. долл. Резко усилилось функционирование валютных рынков, обслуживающих международную торговлю и движение капиталов. Сегодня ежедневный оборот валютных рынков составляет около 1 трлн. долл. – в 13 раз больше, чем свободный ВВП стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития [6, с.139].

Усиленными темпами развивается международное производство.

Сегодня международные корпорации контролируют от  $\frac{1}{4}$  до  $\frac{1}{3}$  ВВП капиталистического мира, до  $\frac{2}{3}$  экспорта и свыше  $\frac{9}{10}$  прямых зарубежных инвестиций индустриальных государств [1, с.25]. Значение международного производства в развитии интернационализации хозяйственной жизни системно возрастает на протяжении 50 лет. Прежде всего оно проявляется в качественном совершенствовании – создании и функционировании стратегических альянсов фирм, совместно сотрудничающих по ведущим направлениям деятельности.

Углубление процесса интернационализации происходит не только по уже имеющимся и успешно "работающим" ранее направлениям сотрудничества. Развиваются и более новые формы, активно встраиваясь в систему международного разделения труда: международный инжиниринг, международное сотрудничество в образовательной деятельности, международный франчайзинг и др.



## Глобализация как новое качество интернационализации

Всесторонняя интернационализация, распространяющаяся сегодня практически на все страны мира, все сферы производства и обращения, обуславливает возникновение и формирование качественно нового явления в поступательном развитии цивилизации – глобализации социально-экономического развития.

Глобализация экономического развития – объективный процесс подчинения направлений экономического развития отдельных стран закономерностям и направлениям развития мирового рыночного хозяйства.

Глобализация – процесс всеохватывающий и необратимый. Национальные экономики шаг за шагом срачиваются в единый

полигосударственный экономический организм. На этой почве усиливается необходимость координации внутренней и внешнеэкономической политики государств, гармонизации национальных кредитно-финансовых, налоговых, правовых инструментов управления экономическим развитием. Возникают прямые и обратные связи национальных экономик и мирового рыночного хозяйства, их глубокое взаимопереплетение и взаимозависимость. Развитие отдельных экономик обусловливается все больше движением мирового хозяйства как единого целого.

Глобализация экономического развития следует из развития интернационализации вглубь и вширь. Известно, что эволюция интернационализации неразрывно связана с международным разделением труда, – от общего к частному и единичному, и что растущая дифференциация различных видов деятельности в международных масштабах усиливает необходимость их интеграции. Кроме того, процесс интернационализации в современных условиях стал неперенным атрибутом как собственно производства, так и обмена, распределения, потребления. Именно широкомасштабное распространение его на экономику в целом, на все ее сферы и уровни, т.е. развитие интернационализации вглубь обусловливает качественно новый уровень интернационализации – глобализацию экономического развития.

С другой стороны, в международные потоки товаров, услуг, капиталов и рабочей силы вливаются все новые и новые страны; экономическое развитие все большего их числа связывается с интенсивностью, динамикой, направлениями этих потоков, что означает развитие интернационализации вширь, способствуя становлению глобальной экономической системы.

При этом основу глобальной экономической системы составляют принципы рыночного хозяйствования. Хозяйственные связи в полигосударственном пространстве опосредуются одним и тем же механизмом рынка, по необходимости корректируемым государственными и межгосударственными структурами.

Глобальная экономика – саморегулирующая, открытая система, находящаяся в состоянии реального взаимодействия с внешней средой – отдельными экономиками.

Взаимодействие открытой глобальной системы с внешней средой проявляется в самом общем виде в обмене веществом, энергией и информацией. Этот обмен осуществляется в виде движения сырья, полуфабрикатов, готовых изделий, капитала, техники и технологий, рабочей силы, "ноу-хау" и т.д. При этом чем длительнее взаимодействие и шире сфера соприкосновения, тем глубже взаимное проникновение.

Первоначально взаимоотношения ограничивались в основном внешней торговлей. Постепенно внешнеэкономические связи стали диверсифицироваться, в значительной мере интенсифицировалось движение капитала, машин, оборудования, современной технологии. В свою очередь это вызвало обратный приток извне в мировое хозяйство экономических ресурсов, готовых товаров и услуг, обогащение способов взаимодействия. Взаимопроникновение распространилось практически на все сферы экономической деятельности.

Определяющей чертой глобализации в конце XX в. становится последовательное и устойчивое накопление социальных начал в традиционной рыночной экономике, обуславливающее траекторию постепенной эволюции мирового рыночного хозяйства в направлении глобального пострыночного мирового хозяйства. Об этом свидетельствуют тенденции в развитии промышленно развитых стран, составляющих ядро глобальной экономической системы, такие как:

→ формирование нового типа экономической реальности – переход от доминирования экономических общественных потребностей к доминированию социальных;

→ возникновение и широкомасштабное распространение сферы нерыночных социальных услуг, управление которыми постоянно совершенствуется;

→ обслуживание технического базиса персоналом, качества которого являются результатом чрезвычайно высокого уровня экономического и социального развития;

→ признание наукой и бизнесом в качестве приоритетного направления развития социальных технологий.

Глобализация придает новое измерение мировому рыночному хозяйству, обуславливая его новые количественные и качественные характеристики, проявляющиеся, среди прочих, в следующем:

→ постоянное движение национальных хозяйств ко все большей открытости. Разумеется, отличия их друг от друга, определяемые историей, традициями, особенностями структуры экономики остаются и сохраняются в течение еще длительного времени, но на сегодняшний день уже нельзя говорить об обособленных национальных комплексах;

→ экономика конкуренции начинает проявлять тенденцию к превращению в экономику сотрудничества, и особенно эта тенденция проявляется в деятельности ТНК. Сотрудничество между транснациональными корпорациями, особенно в новейших отраслях, приобретает все новые формы; технологическое самообеспечение заменяется технической взаимозависимостью, при которой происходит объединение ресурсов, концентрация разнообразных знаний и квалифицированного персонала, необходимых для создания новых продуктов и технологических процессов. Межфирменные связи быстро распространяются за национальные границы; этот тип сотрудничества

становится обычным в некоторых высокотехнологических производствах, например, телекоммуникации и производство электродвигателей.

→ традиционная интернационализация капиталов дополняется интернационализацией научных исследований. В последние десятилетия интернационализация исследований и разработок стала неотъемлемой частью глобализации промышленной деятельности вообще. Наибольшее распространение международное сотрудничество в области исследований и разработок получило в информационной технологии, в электронике, химической и фармакологической отраслях.



### **3. Современные проблемы глобализации**

Вместе с тем процесс глобализации не лишен внутренней противоречивости, которая обуславливает неравномерность и разнонаправленность его развития.

Во-первых, функциональная целостность и взаимообусловленность мира, возникающая под воздействием глобализационных процессов, вступает в определенное противоречие с политической фрагментацией международной системы государств-наций. В последние десятилетия параллельно с интеграцией не утратила силу, а усилилась тенденция к дроблению существующих государственных образований по этническому признаку. В результате распада колониальной системы в мире возникло более 100 новых государств, а их общее количество по сравнению с 1941 г. увеличилось почти в 3 раза. В начале 90-х гг. эта тенденция получила новый импульс: распад СССР, Югославии, Чехословакии привел к возникновению еще более двух десятков государств, каждое из которых при интеграции в мировое хозяйство преследует прежде всего свои национальные интересы. Зачастую гипертрофированное представление о национальных интересах, с одной стороны, способствует усилению конфликтности в международных экономических отношениях, с другой – вступает во все большее противоречие с новыми глобальными реальностями.

Во-вторых, приходится признать, что сегодня процесс глобализации существенно усложняется проблемами включения в глобальную экономическую систему стран периферии. Промышленно-развитые страны, обладающие своего рода монополией в развитии НТП, прошли этот путь при сравнительно благоприятных условиях. Для большинства других стран, втягивающихся в процесс глобализации при относительной, а то и абсолютной технической отсталости, этот



путь оказался, как правило, более болезненным, противоречивым и продолжительным во времени. Большинство стран только начало этот процесс, и зачастую пропасть между сверхразвитыми и неразвитыми странами углубляется, так как в условиях технологической революции первые "убегают" вперед быстрее, чем способны модернизироваться вторые. Это обстоятельство усложняет содержание общепринятого понятия "взаимозависимость мира", как одной из основных характеристик глобализации. Известно, что, охватывая все страны и регионы мира, глобализация создает основы системы взаимозависимости. Экономическая взаимозависимость выше там, где она зиждется на факторах производства, вызываемых развертыванием НТР. По сути дела, взаимозависимость в подлинном смысле существует лишь в группе промышленно-развитых стран, во всех остальных случаях о ней можно говорить с определенными оговорками. В отношениях между центром и периферией мирового хозяйства существует асимметрическая взаимозависимость: зависимость развивающихся стран и стран с переходной экономикой от развитых стран гораздо больше, чем наоборот.

И, наконец, в-третьих, процесс глобализации все в большей степени сталкивается с проблемами, органически порожаемыми им самим на современном этапе развития цивилизации - глобальными проблемами.

Глобальные проблемы – совокупность жизненно важных проблем человечества, от разрешения которых зависит дальнейший социально-экономический прогресс человечества в современную эпоху. Основными из них являются:

→ быстрый рост народонаселения, или демографический взрыв, который осложняется неравномерностью роста населения в различных странах и регионах, сопровождаемый массовым голодом, бедностью и нищетой для большого количества людей на планете;

→ демографический взрыв обуславливает обострение других глобальных проблем, таких, как продовольственная, экологическая, сырьевая, энергетическая;

→ недостаточный уровень внедрения ресурсосберегающих, энергосберегающих, экологически чистых технологий. Вследствие этого из общего объема природных веществ, применяемых в производственном процессе, форму конечного продукта принимает лишь 1,5 %;

→ хищническое отношение людей к природе, проявляющееся в уничтожении лесов, рек, загрязнении воды и воздуха;

→ милитаризация экономик стран, упрощающая уничтожение всего человечества и отвлекающая ограниченные экономические ресурсы из других сфер общественного производства.

Ни одна из глобальных угроз за последнюю четверть века не устранена; наоборот, добавляются новые угрозы – эпидемия СПИДа, распространение ядерных технологий, клонирование человека и т.д. Расширяющийся круг глобальных проблем, сопутствующий процессу глобализации, требует интернациональных решений на основе объединения усилий и ресурсов. Поэтому можно утверждать, что в конце XX в. человечество вступило в эпоху, когда у него появились общие интересы, которые выше национальных.

Общие интересы получают воплощение в новой системе ценностей, приобретающих всеобщее значение – таких, как мир, экономическое благосостояние, социальная и политическая справедливость, экологическая безопасность, самореализация личности, права человека и т.д. Эти интересы и цели и могут быть выражены как общие цели и задачи глобализации.



## **4 Современное мировое хозяйство и его национальная составляющая**

Процесс интернационализации хозяйственной жизни обусловил не только возникновение и развитие мирового рынка, но и формирование мирового хозяйства. Мировое хозяйство – совокупность национальных экономик, функционирующих в тесном взаимодействии друг с другом соответственно действующим экономическим законам. Его отличие от мирового рынка заключается в наличии дополнительных параметров развития категории, включающих не только имманентные мировому рынку международные перемещения товаров, но и движение других факторов – капитала, рабочей силы, технологии. Выступая, таким образом, как более высокая по сравнению с мировым рынком стадия развития экономики, мировое хозяйство выступает как форма существования интернационализации, объединяющая растущее многообразие внутривозрастных отношений различных стран мира.

Возникновение современного мирового хозяйства относится к концу XIX – началу XX века. Крупными факторами, оказавшими воздействие на развитие мирового хозяйства, являлись разворачивание во второй половине XX века НТР, быстрый рост интернационализации хозяйственной жизни, распад социалистической системы хозяйства, появление и обострение глобальных проблем. Значительным системообразующим фактором стали также крупные сдвиги в масштабах и формах интернационализации различных сфер хозяйственной жизни, прежде всего смещение центра тяжести в мирохозяйственных связях с традиционных методов

капиталистической торговли на международную кооперацию в области науки, информации, технологии, производстве товаров и услуг. Фактором особого значения в развитии мирового хозяйства становятся транснациональные корпорации, предполагающие концентрацию и международное перемещение факторов производства.

Первоначально возросшие потоки капитала, а затем рабочей силы, технологии, возникающие на этой основе международные по своему характеру предприятия определили "лицо" современного мирового хозяйства.

Современное мировое хозяйство – сложное социально-экономическое образование, охватывающие территорию всех континентов. За короткий период истории – менее чем за столетие – оно пережило глубокую трансформацию. Сегодня мировое хозяйство предстает как подвижная, динамичная, противоречивая социально-экономическая система-конгломерат самых разных стран – крупных, средних, малых, экономически и технически передовых и слаборазвитых, очень богатых и очень бедных, стоящих на самых различных ступенях общественного развития. Оно объединяет до 4 тысяч разных народов – от мелких народов до наибольших наций с сотнями миллионов человек абсолютно разного вероисповедания. Представляя собой исторически сложившиеся в отдельных национально-государственных границах системы воспроизводства общественного продукта, национальные хозяйства стран в их совокупности представляют ту материальную основу мирового хозяйства, на которой развивается международное разделение труда, международные экономические связи, отношения и взаимозависимости (табл.5).

Таблица 5

## Континенты и их территория

Континент	Территория в кв.км	% от общей площади
Азия	43,4 млн.кв.км	29,4
Африка	30,3 млн.кв.км	20,2
Северная Америка	20,36 млн.кв.км	16,9
Южная Америка	18,28 млн.кв.км	11,7
Антарктида	14 млн.кв.км	8,9
Европа	10 млн.кв.км	7,0
Австралия	7,63 млн.кв.км	5,9

Международные экономические связи объединяют систему национальных хозяйств достаточно разнообразных. Однако, в ней прослеживается достаточно четко как центр, так и периферия. Место страны в мировой экономической табели о рангах определяется ее

принадлежностью к одному из этих полюсов. Центр – это главным образом промышленно развитые страны с эффективным рыночным хозяйством, которые развиваются по типу "социального рыночного хозяйства", т.е. страны, имеющие гибкий рыночный механизм, способный адаптироваться к мирохозяйственной конъюнктуре и осваивать достижения научно-технического прогресса и экспортирующие высокотехнологическую продукцию. Периферия – это, прежде всего развивающиеся страны, как правило, имеющие сырьевую специализацию, недостаточно эффективный механизм саморазвития, относительно низкий уровень внутренней интегрированности экономики. Здесь преобладают нерыночные, а иногда внеэкономические рычаги организации хозяйства, приводимые в действие силой государства. Сюда же следует отнести имеющуюся еще группу подопечных территорий – находящихся под властью других, более развитых стран мира. Многие из них имеют внутреннее самоуправление, другие – полностью управляются опекаемой страной. В своем большинстве эти территории слишком малы, либо же имеют слишком мало природных ресурсов (табл.6).

Таблица 6

## Страны с развитой экономикой и государства с переходной экономикой

Страны с развитой рыночной экономикой				Страны с переходной экономикой			
1	Австралия	15	Нидерланды	1	Албания	15	Монголия
2	Австрия	16	Новая Зеландия	2	Армения	16	Польша
3	Бельгия	17	Норвегия	3	Азербайджан	17	Россия
4	Дания	18	Объединенное королевство Великобритании и Северной Ирландии	4	Беларусь	18	Румыния
5	Германия	19	Португалия	5	Босния и Герцеговина	19	Словакия
6	Гибралтар	20	Сан-Марино	6	Болгария	20	Словения
7	Греция	21	США	7	Венгрия	21	Таджикистан
8	Израиль	22	Фарерские о-ва	8	Грузия	22	Туркменистан
9	Ирландия	23	Финляндия	9	Казахстан	23	Хорватия
10	Исландия	24	Франция	10	Киргизия	24	Чехия
11	Испания	25	Швейцария	11	Латвия	25	Узбекистан
12	Италия	26	Швеция	12	Литва	26	Украина
13	Канада	27	Япония	13	Македония	27	Эстония
14	Люксембург	28	ЮАР	14	Молдавия	28	Югославия

В совершенно особом положении находится группа стран с переходной экономикой – это страны, переходящие от

централизованно планируемой к рыночной экономике. Они находятся на пути построения новой экономической системы – рыночной.

Ведущая роль в мировом хозяйстве отводится группе стран с развитой рыночной экономикой. 24 из них, располагаясь в Западной Европе, Северной Америке и Тихоокеанском бассейне, занимают определяющую позицию в мировой экономике. Семь из них обеспечивают 47 % мирового ВВП и 51 % международной торговли (рис.7-9).<sup>\*</sup> Однако, следует отметить, что их доля в последнее десятилетие почти непрерывно снижается.

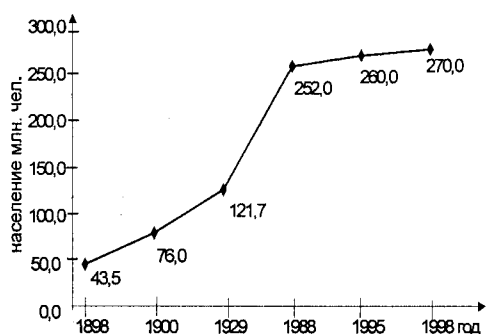


Рис.7. Динамика населения США

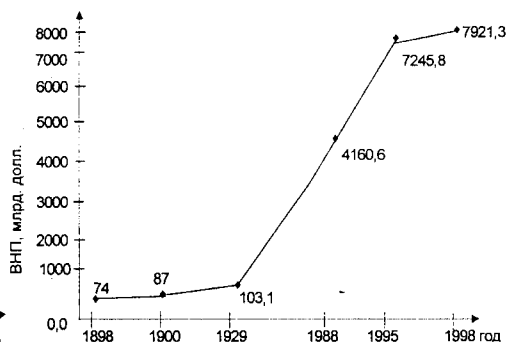


Рис.8. Динамика ВВП США

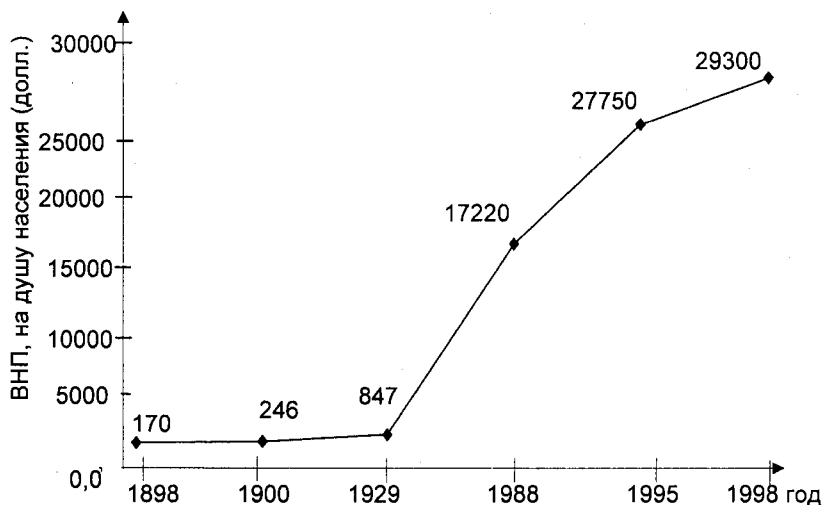


Рис.9. Динамика ВВП США на душу населения

<sup>\*</sup> Великобритания, Германия, Италия, Канада, США, Франция, Япония.

Так, если удельный вес США в мировом производстве в первые годы после окончания второй мировой войны, когда Европа, СССР и Дальний Восток еще не оправались после разрушительных военных действий, составлял почти половину, то сейчас роль Соединенных Штатов упала до 1/5. Тем не менее США и сегодня выступает как ведущая страна мира (табл.7).

В условиях увеличивающейся глобализации международной экономики показатели деловой активности в США непосредственно влияют на изменение состояния практически каждой из национальных экономик. Развитие экономических процессов в США на рубеже тысячелетий является важнейшей движущей силой мировой экономики.

США имеют высокоэффективное сельское хозяйство, занимают первое место в мире по объему промышленного производства.

Таблица 7

## Место США в мире

Показатель	Место	Показатель	Место	Показатель	Место
Уголь	2	Медь	2	Электроэнергия	1
Нефть	3	Сталь	3	Легковые автомобили	2
Газ	2	Алюминий	1	Грузовые автомобили	2

Роль западноевропейских стран в мировом ВВП в 50-60-е гг. также возросла, но впоследствии стала уменьшаться. Но и сейчас только 15 стран – членов Европейского союза дают 1/5 мирового ВВП. Япония, особенно активно наращивая свое значение в мировом производстве в 60-е гг. – годы так называемого японского чуда, продолжала иметь опережающие темпы развития по сравнению со среднемировыми и в последующем десятилетии. В целом, по прогнозам специалистов Международного валютного фонда, на рубеже тысячелетий на экономически развитые страны будет приходиться менее половины мирового выпуска товаров и услуг.

Что касается развивающихся стран, то с точки зрения развития экономического потенциала, участия в международном разделении труда и положения в мировом хозяйстве все 132 развивающихся государства можно классифицировать исходя из методики ООН, МБРР и ОЭСР.

1. Опираясь на разработанную ООН систему классификации экономистами выделяются три группы развивающихся стран;

→ 44 – самые бедные – наименее развитые страны;

→ 88 – неэкспортеры нефти – собственно развивающиеся страны;

→ 13 – страны добывающие и экспортирующие нефть – наиболее развитые развивающие государства.

2. Международный банк реконструкции и развития (МБРР) разработал свою классификационную систему, включающую 125 стран как развивающихся так и развитых, население каждой из которых превышает 1 млн. человек. МБРР делит эти государства по критерию уровня душевого дохода на страны:

- с низким уровнем дохода;
  - со средним уровнем дохода;
  - с доходом выше среднего
  - с высоким доходом
- } 101 страна  
} 24 страны

Последняя группа стран разбита МБРР на

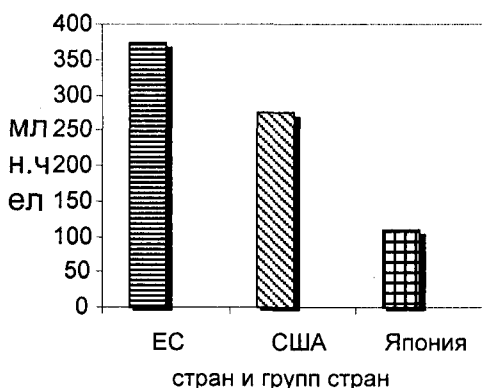
→ 19 стран – Первого мира;

→ 5 стран развивающихся (Гонконг, Кувейт, Израиль, Сингапур, ОАЭ).

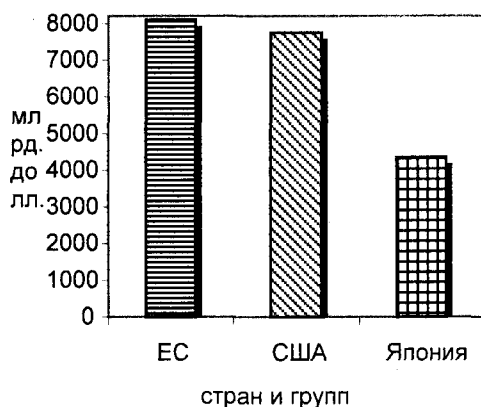
3. Организация экономического сотрудничества (рис.10) и развития (ОЭСР) включает страны, не охваченные статистикой ООН. ОЭСР (табл.8) выделяет:

- 61 страну с низким уровнем дохода;
- 73 страны со средним уровнем дохода;
- 11 новых индустриальных стран;
- 13 стран – членов ОПЕК.

население



ВНП



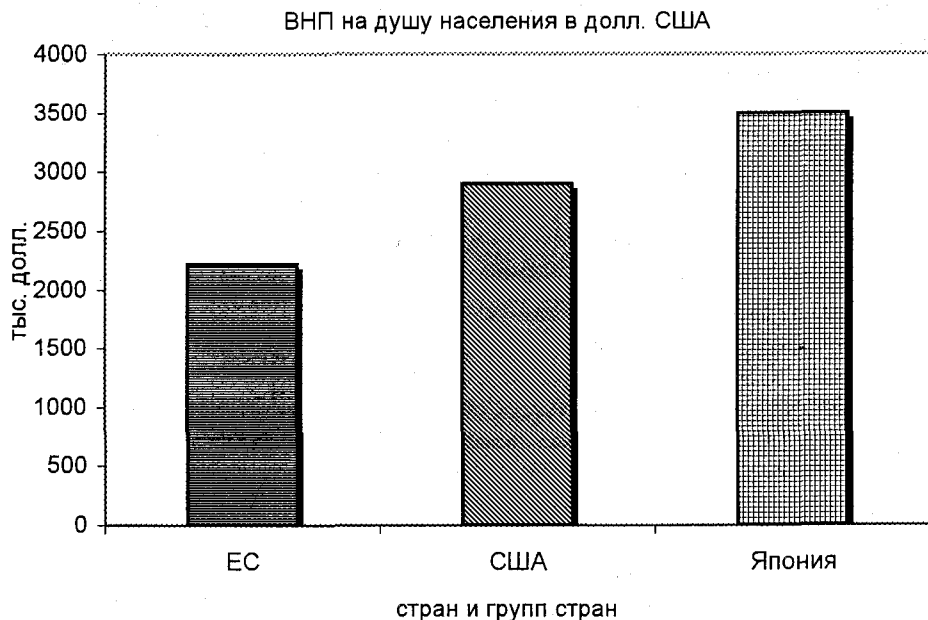


Рис.10. Позиции "трех центров" в экономическом соревновании

О глубокой дифференциации внутри этих групп развивающихся государств свидетельствует тот факт, что на долю стран, где проживает 16 % населения, приходится 58 % общего валового продукта развивающихся стран, а на долю тех из них, где живет около 60 % населения – всего 16,5 % валового продукта [8, с.305].

В количественном выражении большинство развивающихся стран находится в Африке – 50, затем в Азии – 30, в Европе и на Ближнем Востоке – 18, и в Западном Полушарии – 34.

Доля развивающихся стран в мировом ВВП невысока. Несмотря на значительный рост их экономики, эта доля (с учетом гигантского Китая) в 2 раза меньше, чем удельный вес этих стран в населении мира. Если опираться на методику расчета ВВП через паритеты покупательной способности, лишь чуть больше 2/5 мировой продукции производится в развивающихся странах. Использование же расчетов размера ВВП по рыночным обменным курсам валют дает этим странам значительно более низкие позиции. Среди этой группы стран особняком стоит Китай, чей ВВП, по некоторым оценкам, занимает второе место в мире по абсолютным значениям. На почти полсотню беднейших стран мира приходится лишь 1,7 % мирового валового продукта.



Таблица 8

## Классификация ОЭСР стран по уровню дохода на душу населения

Страны с низким уровнем дохода	Страны со средним уровнем дохода
Афганистан, Ангола, Бангладеш, Бенин, Бутан, Боливия, Буркина-Фасо, Бурунди, Кабо-Верде, ЦАР, Чад, Китай, Коморские острова, Джибути, Египет, Сальвадор, Экваториальная Гвинея, Эфиопия, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Гаити, Гондурас, Индия, Камбоджа, Кения, Лаос, Лесото, Либерия, Мадагаскар, Малави, Мальдивы, Мали, Мавритания, Остров Майотта, Мозамбик, Мьянма, Непал, Нигер, Пакистан, Руанда, Остров Святой Елены, Сан-Томе и Принсипи, Сенегал, Сьерра-Леоне, Соломоновы острова, Сомали, Шри-Ланка, Судан, Танзания, Того, Острова Токелау, Тонга, Тувалу, Уганда, Вануату, Вьетнам, Йемен, Заир, Замбия	Багамские острова, Бахрейн, Барбадос, Белиз, Бермудские острова, Ботсвана, Бруней, Чили, Колумбия, Конго, Острова Кука, Коста-Рика, Куба, Кипр, Доминиканская республика, Фолклендские острова, Фиджи, Гибралтар, Гваделупа, Гватемала, Французская Гвиана, Гайана, Израиль, Кот-д'Ивуар, Ямайка, Иордания, Карибати, Ливан, Малао, Малайзия, Мальта, Мартиника, Маврикий, Марокко, Науру, Антилы Нидерландские, Новая Каледония, Никарагуа, Остров Ниуэ, Оман, Острова Океании (под опекой США), Панама, Папуа новая Гвинея, Парагвай, Перу, Филиппины, Французская Полинезия, Реюньон, Острова Сен-Пьер и Микелон, Сейшельские острова, Свазиленд, Сирия, Суринам, Таиланд, Тринидад и Тобаго, Тунис, Турция, Уругвай, Острова Уоллис и Футуна, Западное Самоа, Вест-Индия, Зимбабве
Страны — члены ОПЕК	Новые индустриальные страны
Алжир, Эквадор, Габон, Индонезия, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Нигерия, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ, Венесуэла	Аргентина, Бразилия, Греция, Мексика, Португалия, Сингапур, Южная Корея, Испания, Тайвань, Югославия

Существование центра и периферии мирового хозяйства, особенно их крайних полюсов показывает резкий контраст между достигнутыми успехами одних и неразрешенными проблемами других. Это особенная международная проблема конца XX начала XXI веков, усиливающая международную напряженность и угрожающая всеобщей

безопасности. Стержень проблемы – бедные и беднейшие страны, где более 1,3 млрд. человек, живущих на средства, составляющие менее 1 доллара в день [3, с.1]. Это тот жизненный уровень, который США и Западная Европа достигли еще два столетия назад. В этих странах – более 1 млрд. человек неграмотных и 840 млн. человек голодают.

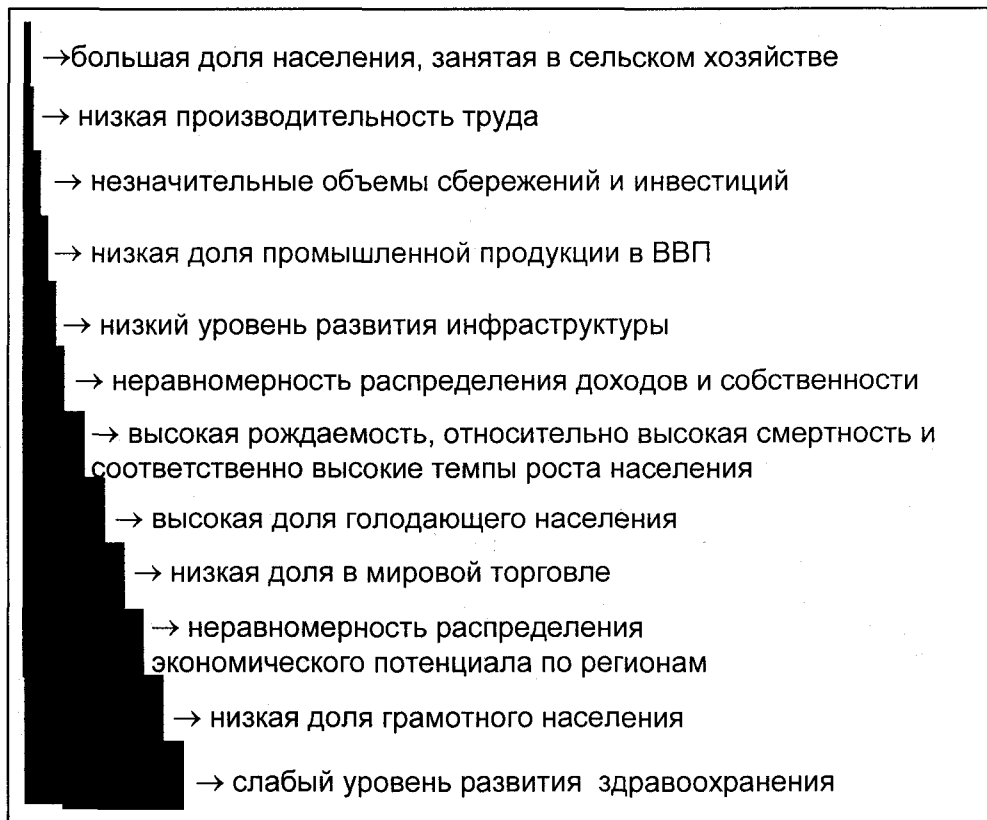


Рис.11. Признаки, иллюстрирующие присущие развивающимся странам проблемы

К настоящему времени к наименее развитым государствам отнесены 48 государств Африки, Азии, Карибского бассейна и Ближнего Востока с общей численностью населения 555 млн. человек, из которых: 78 % – полуграмотные или совсем неграмотные сельские жители; ожидаемая продолжительность жизни 50,6 года; потребление электроэнергии на 1 жителя не более 74 квт. час в год [18, с.20].

Таблица 9

## Наиболее бедные страны

Страна	ВНП на душу населения, долл.	Страна	ВНП на душу населения, долл.
Сомали	42	Сьерра-Леоне	176
Танзания	92	Бурунди	227
Мозамбик	93	Малагасийская республика	229
Эфиопия	101	Уганда	234
Демократическая республика Конго	152	Чад	237
Руанда	163	Мали	260
Малави	174	Гвинея-Бисау	272

Центр и периферия далеко не обособлены, а наоборот взаимодополняют друг друга, хотя в то же время имеют совершенно разные задачи развития. Если промышленно-развитые страны, достигнув современного уровня процветания, формируют качественно новую структуру потребления, где важнейшее место занимает сфера услуг и индустрия досуга, то для ряда развивающихся стран еще не решена проблема обеспечения населения продовольствием. Однако это отнюдь не означает жесткого закрепления стран относительно места в иерархической структуре мирового хозяйства. Процесс взаимопроникновения центра и периферии весьма динамичен. Такие страны, как Южная Корея, Сингапур, Тайвань, стоят на пороге перехода в группу промышленно-развитых стран мира. Стремительный рост их экономики обусловил увеличение абсолютных размеров валового внутреннего продукта, в том числе на душу населения. В структуре ВВП достаточно велик удельный вес внутренних накоплений, причем в азиатских НИС он больше, чем в большинстве индустриальных государств. Ведущей отраслью хозяйственного развития почти всех НИС стала обрабатывающая промышленность, причем с более высокими темпами роста производительности труда, по сравнению с промышленно-развитыми государствами. Её продукция стала основной статьей экспорта практически всех НИС. При реализации на мировом рынке таких товаров как обувь, текстиль, отдельные виды электронных и электротехнических изделий, НИС обогнали многие развитые страны. Главным рынком сбыта готовых изделий для НИС стали промышленно-развитые государства.

Другими важнейшими субъектами мирового хозяйства являются в настоящее время наднациональные корпорации и международные организации и институты.



## Международный механизм хозяйствования и особенности современных мирохозяйственных связей

Международный механизм хозяйствования – совокупность организационно-экономических и правовых форм и методов, обеспечивающих включение различных по размерам, сферам деятельности, мотивам и особенностям экономического поведения относительно обособленных национальных хозяйственных единиц в единую систему мирового хозяйства.

Он включает весьма разнородные элементы, с помощью которых осуществляется организация международной экономической жизни. Это прежде всего формы организации и общественной комбинации элементов производительных сил разных стран, а также политико-правовые формы регламентирования экономических процессов на международном уровне, т.е. это те элементы, которые экономические субъекты непосредственно используют в практике организации международного сотрудничества, например:

- наличие вырабатываемых и согласуемых целей сторон;
- определенная совокупность государственных обязательств, мер и форм сотрудничества;
- заключение юридически оформленных соглашений между странами;
- опора на базовые принципы сотрудничества (равноправие, территориальная целостность, невмешательство во внутренние дела сторон, мирное разрешение споров, независимости и др.).

Как совокупность национальных хозяйств, международный механизм хозяйствования представляет собой сложную систему, учитывающую как особенности внутренних связей каждой страны, так и специфику международных рыночных взаимозависимостей. Он объединяет более 200 национальных, формально независимых и самостоятельных экономических субъектов, каждый из которых способен влиять на направление мирового экономического развития. Все страны имеют свою особую историко-географическую и религиозно-политическую специфику, которая в разнообразных формах преломляется в социально-экономических особенностях эволюции каждой страны. Все это разнообразие втягивается в единство силовым полем взаимной экономической зависимости международным хозяйственным механизмом.

В его основе лежит международное разделение труда. Участие в международном разделении труда выступает как объективная

потребность экономического развития каждой страны, важное средство экономии общественного труда, ускорения научно-технического прогресса. В условиях развивающейся научно-технической революции, ведущей как к усилению интернационализации производства, так и к углублению всемирного разделения труда, ни одна страна не может развивать свою экономику высокими темпами вне связи с другими странами, не используя мировые достижения в области науки, техники и производства. Любая страна, сколь бы высокоразвитой она не была, не сможет с одинаковой экономической эффективностью производить без исключения все виды продукции.



Рис.12. Структура международного хозяйственного механизма

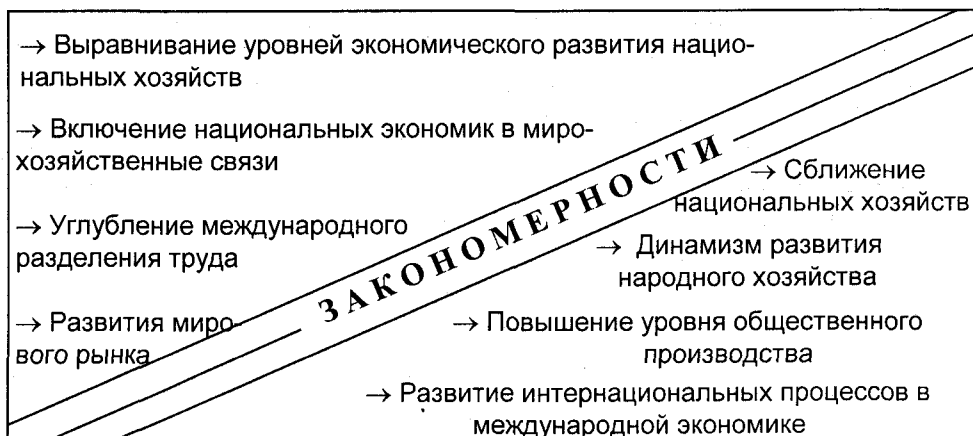


Рис.13. Основные экономические закономерности международных экономических отношений

Это означает, что в мировом экономическом поле появилась и начала работать тенденция, утверждающая целесообразность экономии общественного труда в процессе производства и обмена его результатами между разными странами. Участие в международном разделении труда обуславливает зависимость от мирового хозяйства. Это как раз и служит глубинной эффективной основой развития взаимных экономических связей, позволяет каждой стране полнее и с меньшими издержками удовлетворять свои потребности.

При таком подходе становится очевидным, что центральным звеном, сердцевинной международного механизма хозяйствования является международное разделение труда. Однако МРТ, являясь стержнем международного хозяйственного механизма, отнюдь не исчерпывает всей его структуры, всех способов организации международной хозяйственной жизни.

Важное место принадлежит в этой структуре наднациональному управлению международным экономическим сотрудничеством, которое осуществляется посредством создания соответствующих органов управления, рационального распределения прав и ответственности между ними. Органы управления должны обеспечивать реализацию базовых принципов экономического сотрудничества и сочетание национальных и интернациональных интересов (рис.12).

Важной предпосылкой функционирования международного хозяйственного механизма является общность основного метода организации экономической жизни – рыночной системы хозяйствования, обуславливающий включение в его структуру важных звеньев, обеспечивающих реализацию экономических законов и саморазвитие системы международного хозяйствования –

определение и достижение целей, ценообразование и конкуренция, а также экономические рычаги управления внешнеэкономической деятельностью стран.

Экономическая практика показывает, что на протяжении XX века происходит усложнение, развитие вглубь и вширь международного механизма хозяйствования. Это обусловлено возрастающей эффективностью внешнеэкономических связей между странами, качественными сдвигами в их характере, суть которых состоит в том, что:

→ увеличивается объем, масштабы и интенсивность экономических связей между отдельными национальными хозяйствами стран и составными частями. Эти связи растут и абсолютно и относительно, часто перекрывая по темпам развитие национального производства и национального общественного продукта внутри соответствующих стран;

→ происходит все большая универсализация взаимных экономических связей и отношений. Наряду с внешней торговлей быстро растет научно-техническое сотрудничество между странами, международная специализация и кооперирование производства, обмен специалистами и рабочей силой, совместное производство и др.;

→ взаимные экономические отношения между национальными хозяйствами принимают все более прочный, устойчивый, долговременный характер. Стабильность и долговременность связей достигается путем системы двусторонних и многосторонних соглашений как между предприятиями, хозяйственными организациями, так и на межгосударственном уровне;

→ изменение в масштабах, содержании, формах, в характере взаимных экономических связей оказывают, в свою очередь, воздействие на сами национальные хозяйства и их структуру. Отдельные отрасли, предприятия, экономические регионы приспособляются друг к другу;

→ в ходе развития этой тенденции видоизменяется структура межсекторных и межотраслевых связей, создается комплексная взаимодополняемость отдельных видов производства, отраслей и национальных хозяйств в целом. Происходит процесс оптимизации хозяйственной структуры государств, образующих хозяйственные комплексы с точки зрения наиболее эффективного использования расположенных в них природных ресурсов, людского потенциала, научно-технической и промышленной базы, инфраструктуры.

Данный прогресс, однако, в своем развитии наталкивается на препятствия, серьезно осложняющие характер и динамизм международного взаимодействия. Это прежде всего:

- пространственная масштабность мировой экономики;
- меньшая мобильность ресурсов на мировом уровне;

→ использование в международном обмене национальных валют;

→ наличие наряду с международной – национальных стандартизаций и сертификаций продукции.

Все это обуславливает особенности развития международного механизма хозяйствования и побуждает его участников вносить постоянные коррективы в принципы и методы его функционирования. Совместная политическая воля, выражающаяся в учете различных интересов стран, зачастую не совпадающих, направляет развитие механизма хозяйствования при помощи таких мощных рычагов как промышленность, внешняя торговля, банковская система, международный кредит и т.д.

Указанные сдвиги в масштабах, характере, формах международных экономических связей оказывают, в свою очередь, обратное воздействие на национальные хозяйства и их структуру. Межотраслевые и народнохозяйственные пропорции в значительной мере испытывают воздействие движения из страны в страну увеличивающихся масс капиталов, людских ресурсов, товарных потоков, научно-технической и экономической информации. Это накладывает определенные особенности на развитие всех сфер жизни государства. При этом национальные государства получают такой характер суверенности, который, способствуя прогрессивному развитию страны не разъединяет мир, а наоборот укрепляет его – через систему крепнущих взаимозависимостей.



## **Важнейшие показатели участия национальных экономик в международных экономических отношениях**

Для определения уровня экономического развития страны, в решающей мере обуславливающего ее место в системе мирохозяйственных связей, необходима система надежных статистических показателей. В мировой практике используется Система национальных счетов (СНС). Это – система взаимосвязанных показателей развития экономики на макроуровне. СНС сформулирована в категориях и терминах рыночной экономики, ее концепции и определения предполагают, что описываемая с ее помощью экономика функционирует на основе рыночных механизмов и инструментов. В современном мире СНС представляет собой универсальный экономико-статистический язык, на котором общаются



между собой экономисты всех школ и направлений, государственные деятели и политики, статистики и социологи, финансисты и др.

Важное место СНС занимает в деятельности международных экономических организаций – ООН, Международного валютного фонда (МВФ), Международного банка реконструкции и развития (МБРР) и др., которые не только используют данные СНС в своих аналитических отчетах и прогнозах, но и вносят в ее развитие большой вклад, распространяя сравнимые в международном плане данные о важнейших показателях мировой экономики иностранцами.

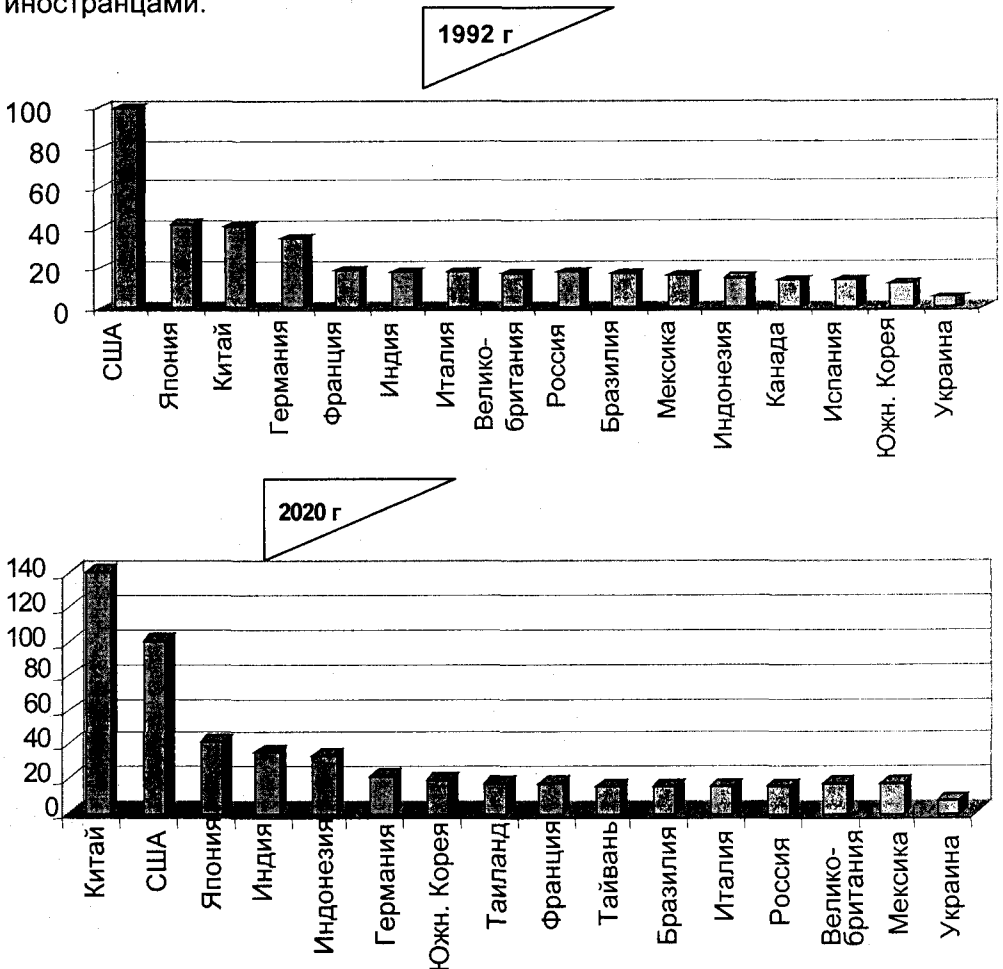


Рис.14. Соотношение ВВП самых больших стран мира и Украины к ВВП США в 1992 и 2020 гг. (прогноз в %) [13, с.211]

Центральным показателем СНС является валовой внутренний продукт (ВВП). ВВП используется в качестве показателя для сопоставления уровней экономического развития отдельных стран за

определенный период времени. Как показатель, ВВП также используется для целей международных сопоставлений.

Валовой внутренний продукт – это рыночная стоимость конечных товаров и услуг, произведенных резидентами данной страны за определенный период времени, в ценах конечного покупателя.

Методология подсчета ВВП говорит о том, что этот индикатор выражает общую экономическую активность в мире и отдельных странах. Рост регионального ВВП (в постоянных ценах) рассматривается как показатель экономического развития.

Второй важнейший макроэкономический показатель – валовой национальный продукт (ВНП). Разница между ВВП и ВНП состоит в том, что ВВП подсчитывается по территориальному принципу, т.е. учитывает совокупность стоимости продукции сферы материального производства и сферы услуг независимо от национальной принадлежности предприятий, расположенных на территории данной страны, а ВНП учитывает стоимость всего объема продукции и услуг в национальной экономике, независимо от местонахождения национальных предприятий (в своей стране или за рубежом). Другими словами, ВНП – тоже, что и ВВП, плюс доходы, полученные гражданами страны из-за рубежа, минус доходы, вывезенные из страны

С целью определения места страны в мировой экономике сравнивают показатели ВВП (ВНП) для различных стран, выраженные в долларах США. Первое место занимают США, имеющие самый высокий показатель на протяжении всех послевоенных лет (в 1995 г. – 6952020 млн. долл.). Соотношение ВВП крупнейших стран мира по отношению к ВВП США в 1992 и 2020 гг., по расчетам Мирового банка практически и на будущее оставляет США место одного из лидеров мировой экономики (рис.14).

Для того, чтобы оценить темпы экономического роста страны, т.е. качество экономических процессов, происходящих в национальной экономике, необходимо определить изменение ВВП /ВНП/ в текущем году по сравнению с предыдущим-годом либо за определенный период, т.е. определить увеличение или снижение показателя (%). При этом за 100 % обычно принимают показатель ВВП (ВНП) в предыдущем году либо в начале периода. Развитые индустриальные страны традиционно имеют ежегодные темпы роста 2-3 % в период экономического подъема (табл.10), 1,0-1,5 % в период незначительных экономических кризисов.

Таблица 10

Средние темпы роста ВВП пятерки ведущих промышленно развитых государств (млрд. долл., %) [13, с.221]

Страна	1990	1993	2000	2010 прогноз	Ср. темпы роста
США	6045,8	6347,8	7616,4	8607,0	2,60
Великобритания	986,4	1045,0	1254,7	1618,5	2,60
Япония	2952,3	4293,4	5109,7	6644,5	2,50
Германия	1575,2	1669,7	1936,8	2382,3	2,10
Франция	881,7	1271,9	1475,4	1814,7	2,10

Развивающиеся страны имеют более высокие показатели экономического роста за счет низкого исходного уровня экономического развития – около 6 % в год. Новые индустриальные страны имеют еще более высокие темпы экономического роста – 9-12 % в год за счет удачного совпадения экономической политики и экономической конъюнктуры. Самый высокий показатель экономического роста зафиксирован в 1996 г. в Китае – 20 %, самое глубокое экономическое падение было зафиксировано в послевоенной экономике в постсоциалистических странах в 1991-1992 гг., в частности в России – 10-15 % в год.

Поскольку на практике категории "продукт" и "доход" часто употребляются как эквиваленты, следующий важнейший чрезвычайно удобный для межстрановых сопоставлений показатель – ВВП на душу населения называется также "доходом на душу населения" или "душевым доходом". ВВП на душу населения – ВВП, деленный на численность населения страны. Он дает представление о количестве произведенных товаров и услуг, приходящихся в среднем на одного жителя страны (исчисляемых в долларах США). На сегодняшний день он особо контрастен между богатыми и бедными странами. Так, если рассмотреть в качестве примера величину душевого дохода в трех богатейших и трех беднейших странах (табл. 11), то становится очевидной колоссальная разница в уровнях жизни и острота социально-экономических проблем в развивающихся странах.

Таблица 11

Годовой доход на душу населения трех богатых и бедных стран (долл.)

Страна	Доход	Страна	Доход
Швейцария	40630	Мозамбик	80
Япония	39640	Эфиопия	100
Норвегия	31250	Танзания	120

К настоящему времени разрыв между уровнями среднего "душевого дохода" в богатых и бедных странах продолжает увеличиваться. По некоторым расчетам, проведенным в Мировом банке, в 1870 году душевой доход в бедных странах был в 11 раз ниже чем в богатых, в 1960 году – уже в 38 раз, а в 1985 году – в 52 раза. К середине 90-х годов из 28 трлн. долл. ВВП всех стран мира лишь около 5 трлн. долл. (менее 20 %) составил ВВП, произведенный в развивающихся странах, хотя в них проживало около 80 % населения мира (рис. 15).

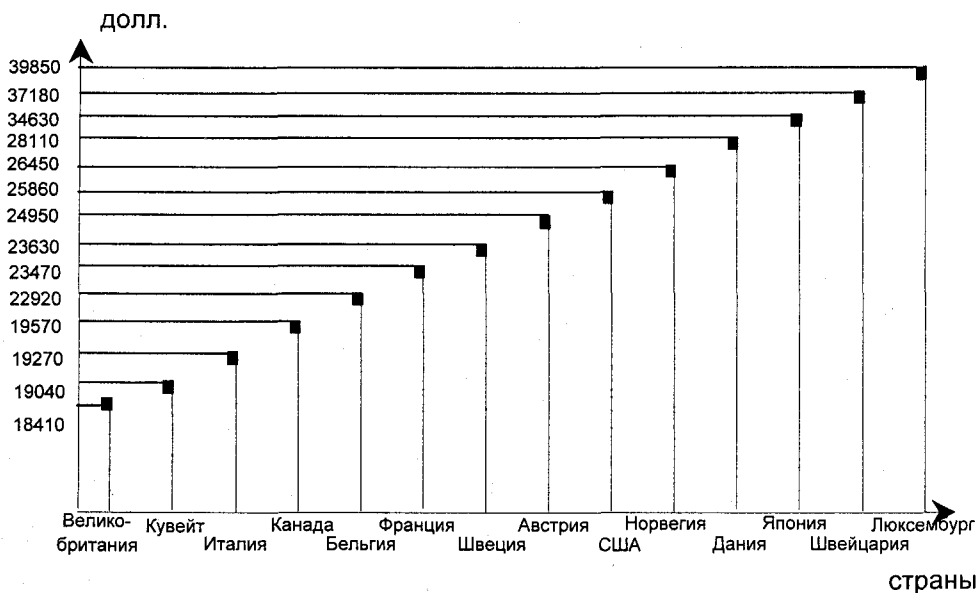


Рис. 15. ВВП на душу населения экономически развитых стран мира (долл. США, 1994 г.)

По расчетам экономистов, всего около десятка развивающихся стран мира на сегодняшний день (при условии сохранения достигнутого преимущества в темпах) могут рассчитывать догнать экономически развитые страны мира по уровню ВВП на душу населения за период менее одного столетия. Это те страны, в которых годовой темп роста "душевого дохода" превышает средний показатель для экономически развитых стран более чем на 1 %.

Наряду с перечисленными показателями важное место в системе национальных счетов занимает национальный доход (НД), представляющий собой ВВП за вычетом суммы капитала, потребленного в экономике за год, и косвенных налогов на бизнес. Хотя национальный доход, особенно в расчете на душу населения, несет более достоверную информацию об уровне экономического

развития страны, и он не может полностью, как считают статистики, дать исчерпывающей характеристики жизненного уровня населения. Последнюю помогают определить показатели:

- номинальной и реальной заработной платы;
- номинальных и реальных доходов населения;
- величины и структуры расходов населения и его сбережений;
- занятости и безработицы;
- потребления населением важнейших товаров продовольственного и непродовольственного вида;
- условий труда;
- обеспеченности населения жильем и продуктами длительного пользования;
- уровня образования, здравоохранения, культуры, физкультуры и спорта, туризма и отдыха.

Эти параметры учитывают относительно новый специфический показатель – индекс общественного развития страны, включающий в себя все многообразие социально-экономических показателей: образовательный уровень населения, продолжительность жизни и другие, дающие следующую картину "мировой таблицы о рангах".

Таблица 12

Место стран по уровню общественного развития и по ВВП [14, с.60]

Страна	Индекс общественного развития	Место по общественному развитию	Место по ВВП на душу населения
Япония	0,983	1	3
Канада	0,982	2	11
Норвегия	0,978	3	6
Швейцария	0,977	4	1
Швеция	0,977	5	5
США	0,976	6	10
Австралия	0,972	7	20
Франция	0,971	8	13
Нидерланды	0,970	9	17
Англия	0,964	10	21
Исландия	0,960	11	9
Германия	0,957	12	8

Для того, чтобы оценить значение внешних факторов для экономического роста страны в статистике, в том числе и международной, используется относительный показатель соотношения объема внешней торговли страны с ее внутренним производством (ВВП) в сопоставимой валюте (традиционно в долларах). У малых стран такой

показатель выше, поскольку они располагают меньшими ресурсами для внутреннего производства и многое ввозится из-за рубежа в обмен на экспорт. У больших стран этот показатель ниже, поскольку разнообразно и значительно собственное производство и велика емкость национального рынка. Например, в Бельгии в начале 90-х гг. указанная величина достигла 190 %, Швейцарии и Венгрии - 160 %, Болгарии – 110 %. В средних по величине странах таких, как Германия, Франция, Великобритания, этот показатель достигает 50-70 %. В таких больших странах как США, Индия, Китай, Бразилия, этот показатель равняется 20-30 %. В СССР данный показатель составлял 4-6 %, в 1995 г., а в России - 30 % (в основном это связано не с увеличением внешней торговли, а с падением внутреннего производства в 1991-1995 гг.).

Ряд показателей степени участия в международном разделении труда разработан экспертами ОЭСР и ЮНИДО.\*

Так, коэффициент внутриотраслевой международной специализации (ВМС) определяется так:

$$ВМС = 100 \times \frac{X - M}{X + M} ,$$

где X – экспорт товаров; M – импорт товаров

Показатель колеблется от -100 до +100 /в первом случае страна является исключительно импортирующей тот или иной товар, во втором – исключительно экспортирующей тот или иной товар/. Показатели, располагающиеся между крайними точками, характеризуют степень вовлечения страны во внутриотраслевую международную специализацию. Эксперты ОЭСР рассчитывают также коэффициент сравнительных преимуществ (СП) экспорта товара *i* страной *j*:

$$СП = 100 \times \frac{\sum X_{ij}}{\sum x_{im}} \Big/ \frac{\sum X_{imj}}{\sum x_{im}}$$

где X – экспорт товаров; *im* – готовые товары; *i* – продукт; *j* – страна.

\* Организация экономического сотрудничества и развития, Организация ООН по промышленному развитию.

Формула сравнивает удельный вес экспорта товара в общем объеме экспорта товара стран ОЭСР с удельным весом экспорта готовых изделий страны в общем объеме экспорта готовых изделий стран ОЭСР. Страна имеет сравнительные преимущества, если удельный вес данного товара в общем экспорте этого товара из стран ОЭСР больше, чем доля экспорта готовых изделий данной страны в общем объеме экспорта готовых изделий.

Ту или иную национальную экономику, в полной мере реализующую преимущества МРТ и активно использующую различные формы мирохозяйственных связей, называют открытой экономикой. Открытая экономика – это экономика, где все субъекты экономических отношений могут без ограничений совершать операции на международном рынке товаров, услуг и капиталов. Важнейшим показателем открытости экономики является экспортная квота – количественный показатель, характеризующий значимость экспорта для экономики в целом и отдельных отраслей по тем или иным видам продукции.

$$\text{Экспортная квота} = \frac{\text{стоимость экспорта}}{\text{стоимость ВВП за соответствующий период}} \times 100 \%$$

Увеличение экспортной квоты свидетельствует как о возрастающем участии страны в международном разделении труда, так и о росте конкурентоспособности продукции.

Опыт развития мирового хозяйства показывает, что совокупная экспортная квота государств с рыночной экономикой, которая характеризует долю ВВП, реализуемую на внешних рынках, в последнее десятилетие возросла более чем в 1,5 раза. Причем в группе индустриально развитых стран она увеличилась за этот период в 1,3 раза, а в странах третьего мира – в 1,8 [19, с.420]. На сегодняшний день в промышленно развитых странах экспортная квота по продукции машиностроения, электротехнической, радиоэлектронной, автомобильной, авиакосмической и других отраслей обрабатывающей промышленности достигает в среднем 25-40 %.

Важнейшим количественным показателем, свидетельствующим о включении в международный обмен, характеризующим значимость импорта для народного хозяйства и отдельных отраслей по различным видам продукции, является импортная квота. В рамках национальных хозяйств импортная квота рассчитывается как отношение стоимости импорта к стоимости ВВП.

На сегодняшний день практически каждая страна имеет группу товаров, полностью закупающихся по импорту или дополняющих

отечественное производство. Население этих стран наиболее четко ощущает роль импорта в удовлетворении собственных потребностей.

$$\text{Импортная квота} = \frac{\text{стоимость импорта}}{\text{стоимость ВВП за соответствующий период}} \times 100 \%$$

Конечно же, степень вовлечения национальных хозяйств в МРТ не является одинаковой. Как ранее, так и сейчас она зависит главным образом от уровня технико-экономического развития страны. Чем выше этот уровень, тем больше при прочих равных условиях открытость ее экономики по отношению к остальному миру. Степень такой открытости обычно характеризуется процентным отношением стоимости внешнеторгового оборота к стоимости ее ВВП. Следует учитывать также, что при идентичном уровне развития открытость национальной экономики тем выше, чем меньше страна обеспечена собственными ресурсами.

В историческом ракурсе в целом по мере технико-экономического развития открытость как малых, так и больших стран постоянно увеличивается. Особенно интенсивно данный процесс протекает в наиболее развитых регионах мира.

Следующим показателем открытости экономики, а вместе с тем и развития торговли, является целый ряд специфических показателей, таких как:

→ внешнеторговый оборот на душу населения:

$$\text{внешнеторговый оборот на душу населения} = \frac{\text{объем внешнеторгового оборота в данном году}}{\text{численность населения}}$$

→ темпы роста внешнеторгового оборота:

$$\text{темпы роста внешнеторгового оборота} = \frac{\text{объем внешнеторгового оборота в отчетном году} - \text{объем внешнеторгового оборота в базисном году}}{\text{объем внешнеторгового оборота в базисном году}}$$

→ темпы прироста внешнеторгового оборота:

$$\text{темпы прироста внешнеторгового оборота} = \frac{\text{темпы внешнеторгового оборота в отчетном году} - \text{темпы внешнеторгового оборота в базисном году}}{\text{темпы внешнеторгового оборота в базисном году}}$$

→ импорт на душу населения:

$$\text{импорт на душу насел. в данном году} = \frac{\text{объем импорта в данном году}}{\text{численность населения}}$$



→ темпы роста импорта:

$$\text{темпы роста импорта} = \frac{\text{объем импорта в отчетном году}}{\text{объем импорта в базисном году}} ;$$

→ темпы прироста импорта:

$$\text{темпы прироста импорта} = \frac{\text{темпы импорта в отчетном году}}{\text{темпы импорта в базисном году}} ;$$

→ экспорт на душу населения:

$$\text{экспорт на душу населения} = \frac{\text{объем экспорта в данном году}}{\text{численность населения}} ;$$

→ темпы роста экспорта:

$$\text{темпы роста экспорта} = \frac{\text{объем экспорта в отчетном году}}{\text{объем экспорта в базисном году}} ;$$

→ темпы прироста экспорта:

$$\text{темпы прироста экспорта} = \frac{\text{темпы экспорта в отчетном году}}{\text{темпы экспорта в базисном году}} .$$

Величина внешнеторгового оборота на душу населения в среднем в мире (1996 г.) была близка к 400 долл., в США – 4800, ФРГ – 11000, России – 1004 и т.п. Достоинство данного показателя в возможности его расчета по отдельным регионам страны, отраслям экономики и даже по конкретным предприятиям и видам продукции, что дает возможность учесть и сопоставить степень участия районов, областей, регионов, фирм, отраслей во внешнеэкономических связях – выявить резервы и перспективы.

Подобно внешнеторговым рассчитываются показатели квот притока и оттока иностранных инвестиций: в целом, по отраслям и регионам; видам – прямые, портфельные; формам – государственные, частные, международные. Это позволяет оценить их роль и место в сопоставлении с отечественными капиталовложениями. Наиболее ярко уровень развития экономики государств проявляется:

→ в объеме зарубежных инвестиций данной страны и его соотношении с собственным национальным богатством;

→ в соотношении объема прямых зарубежных инвестиций данной страны с объемом прямых иностранных инвестиций на ее территории;

→ в объеме внешнего долга страны и его соотношении с ВВП или ВНП данной страны.

В настоящее время для более общей характеристики положения и роли страны в мировой экономике применяется рейтинг конкурентоспособности, разработанный Международным институтом развития управления в Лозанне. Публикуемые здесь данные часто являются предпосылкой для принятия инвестиционных решений и касаются только промышленно развитых, некоторых развивающихся и стран с переходной экономикой (всего 47). Рейтинг конкурентоспособности этих стран определяется на основе многофакторных моделей, в которых около 300 показателей сгруппированы в 8 агрегированных факторов: 1) внешнеэкономические связи; 2) внутренний экономический потенциал; 3) государственное регулирование; 4) инфраструктура; 5) кредитно-финансовая система; 6) научно-технический потенциал; 7) система управления; 8) трудовые ресурсы.

Около 2/3 критериев рассчитывается на базе статистических данных, а 1/3 получается исходя из оценок аналитиков, экспертов и опросов руководителей ведущих корпораций. Рейтинг ведущих стран по уровню их конкурентоспособности предоставлен в табл. 13.

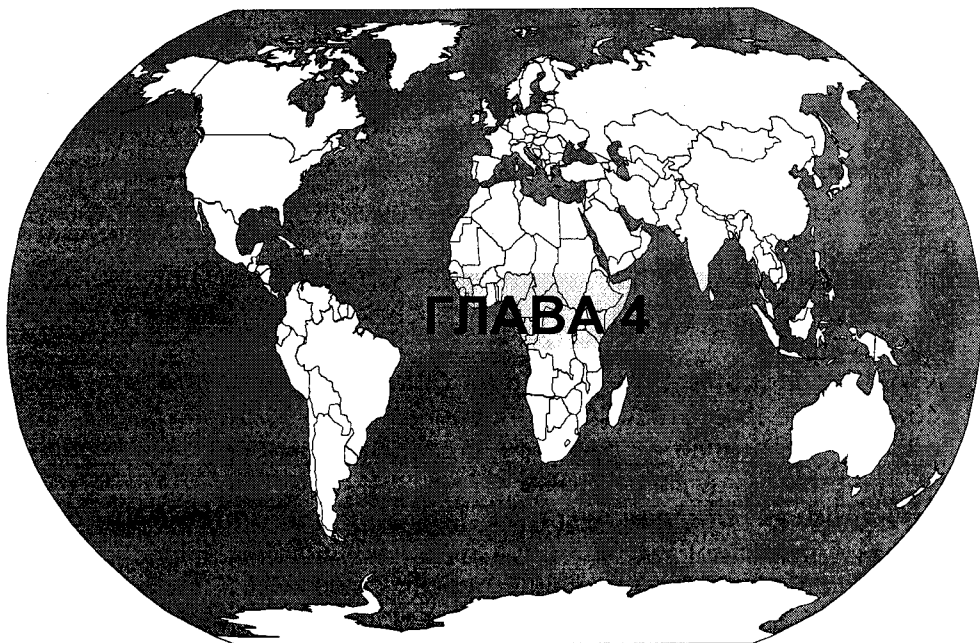
Таблица 13

Рейтинг стран по уровню конкурентоспособности на мировом рынке [16, с.48]

1998		1999	
США	Ирландия	США	Ирландия
Сингапур	Великобритания	Сингапур	Австралия
Гонконг /КНР/	Новая Зеландия	Финляндия	Норвегия
Нидерланды	Германия	Люксембург	Швеция
Финляндия	Австралия	Нидерланды	Великобритания
Норвегия	Тайвань	Швейцария	Япония
Швейцария	Швеция	Гонконг /КНР/	Исландия
Дания	Япония	Дания	Тайвань
Люксембург	Исландия	Германия	Австралия
Канада		Канада	

С 1994 г. абсолютным лидером в рейтинге конкурентоспособности экономики являются США, опередив предыдущего лидера – Японию, занимавшую передовые места до этого времени с 1987 года. Лидерство США обусловлено применением инновационных технологий во многих отраслях, государственным контролем за стоимостью рабочей силы, некоторым снижением курса доллара.

Таким образом, разнообразное сочетание факторов производства и условий развития разных государств не позволяет оценивать уровень экономического развития по какому-либо одному показателю. Только их система позволяет оценить роль и место страны в мировой экономике.



## **СОВРЕМЕННЫЙ МИРОВОЙ РЫНОК: ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ПУТИ В НОВЫЙ ВЕК**

1. Сущность и характерные черты мирового рынка.
2. Цены и особенности ценообразования на мировом рынке.
3. Товарная структура мирового рынка.
4. Международная конкурентоспособность стран на мировом рынке.
5. Современные возможности инфраструктуры мирового рынка.
6. Потенциальные возможности выхода Украины на мировой рынок.

## Основные термины

**Готовая продукция (*finished goods*)** – продукция, предназначенная для конечного потребления.

**ИНКОТЕРМС (*incoterms*)** – сборник международных торговых терминов, связанных с загрузкой, транспортировкой, выгрузкой и страхованием товаров.

**Интернациональная стоимость (*international cost*)** – общественно-необходимые затраты труда на производство товаров в мировом хозяйстве.

**Конкурентоспособность товаров (*marketability of goods*)** – способность товаров отвечать требованиям конкурентного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке.

**Международная инфраструктура (*international infrastructure*)** – комплекс отраслей мирового хозяйства общего назначения, обеспечивающих функционирование мирового хозяйства.

**Международный транзит (*international transit*)** – перевозка иностранных грузов при условии, что пункты отправления и назначения находятся за пределами данной страны.

**Международный транспорт (*international transport*)** – отрасль экономики, хозяйства, осуществляющая перевозку пассажиров и грузов.

**Мировой рынок (*world market*)** – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между государствами, которые базируются на международном разделении факторов производства.

**Национальный рынок (*national market*)** – внутренний рынок, часть которого ориентируется на иностранных покупателей.

**Ножницы цен (*price discrepancy*)** – разрыв в ценах на те или иные группы товаров на международных рынках и в рамках отдельных государств.

**Сегментация рынка (*market segmentation*)** – распределение рынка на отдельные части, которым присущи определённые общие признаки.

**Условия поставок (*conditions of supply*)** – условия, определяющие способы транспортирования, формы передачи и оплаты поставленных товаров, способы страхования, сроки поставок, ответственность за сохранность товаров.

**Цена мировая (*world price*)** – денежное выражение интернациональной стоимости единицы реализуемого на мировом рынке товара.

**Шкала цен (*price line*)** – классификация цен по товарам и услугам в зависимости от качества, модификации, исполнения и т.д.

**В исторической ретроспективе развитие мирового рынка осуществлялось на основе прогресса производительных сил, углубляющегося международного разделения труда, постепенного втягивания все новых национальных хозяйств в систему мирохозяйственных связей. Мировой рынок связал отдельные национальные экономики в сравнительно устойчивую систему товарных потоков. Количество последних неуклонно растет, причем в первую очередь между странами с взаимодополняющими структурами экономики и странами-соседями. Объект международного обмена на рубеже веков – это, как правило, наиболее конкурентоспособные экономические блага, имеющие низкие издержки производства и лучшие потребительские свойства, а экономическое пространство, на котором осуществляется этот обмен, трансформируется сегодня во все более сложную, взаимозависимую и регулируемую целостность.**



## **Сущность и характерные черты мирового рынка**

В результате интернационализации хозяйственной жизни, переплетения экономических процессов и явлений на глобальном уровне сформировался мировой рынок – сфера обмена между государственно обособленными хозяйствами. Как определенная целостность он оформился к концу XIX – началу XX века, выступая производным от внутренних рынков национальных государств. Но это уже не только совокупность национальных рынков различных стран, экономические связи между которыми определены международной торговлей, совместным производством, международным перемещением товаров, капиталов и рабочей силы, но и качественно новое явление. Мировой рынок – способ, или механизм обмена экономическими благами между отдельными национальными хозяйствами и их объединениями, обуславливающий возникновение и воспроизводство экономических отношений между ними.

В процессе исторической эволюции мировой рынок сформировался как целостная система, имеющая территориальную и функциональную структуру.

Территориальную структуру мирового рынка образует сложное сочетание отдельных групп стран, занимающих различное положение и образующих так называемый центр и периферию мирового рынка. Центр, ядро системы мирового рынка составляет группа промышленно-развитых стран (США, Япония, Западная Европа); между этими странами складывается сложная система отношений, для которой

характерно объединение полярных тенденций – сотрудничества и конкуренции на мировом рынке.

Особое место, приближенное к центру, занимает в территориальной структуре мирового рынка группа НИС (Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Бразилия, Мексика и др.). Тесное торгово-экономическое сотрудничество промышленно-развитых стран с этими государствами обусловило формирование в них системы отношений, адекватных сложившимся в ведущих державах, и привело к выделению НИС из общей массы развивающихся государств. Группа развивающихся стран Азии и Африки, несмотря на распад колониальной системы, продолжает занимать зависимое положение в системе, выполняя роль "сырьевого придатка" мирового рынка. И наконец, страны с переходной экономикой (СНГ и Восточная Европа), в зависимости от степени преодоления масштабных противоречий, различными темпами включаются в мировой рынок, занимая положение либо ближе к центру, либо к периферии.

Функциональная структура мирового рынка в качестве составляющих элементов включает относительно обособленные образования, обеспечивающие функционирование системы: международные рынки отдельных товаров и услуг, рабочей силы, фондовый рынок, инфраструктура мирового рынка и т.п.

Как экономическая система, мировой рынок отображает совокупность взаимодополняющих экономических отношений, развивающихся по схеме: внутренний рынок – национальный рынок – международный рынок – мировой рынок и основывающихся на международном разделении труда и других факторов производства (рис.16). Его родовой чертой является специализация стран, основанная на международном разделении труда, и предполагающая по мере развития мирового рынка, все большее замещение изделий, произведенных в одних странах, продуктами других стран. В условиях расширенного производства, когда данный процесс становится экономической закономерностью, налицо стремительное расширение мирового рынка, интенсификация связей и отношений между странами по мере увеличения масштабов производства.

Приобретая в процессе перехода от одного состояния к другому качественно новые черты и особенности, он характеризуется в своем современном состоянии:

- эффективностью распределения ресурсов, направляемых на производство необходимых товаров;
- оптимальным использованием результатов НТР;
- гибкостью и высокой адаптированностью к изменяющимся экономическим условиям;
- повышающейся способностью к удовлетворению разнообразных потребностей, улучшению качества товаров и услуг;
- устойчивостью товарно-денежных отношений между странами.

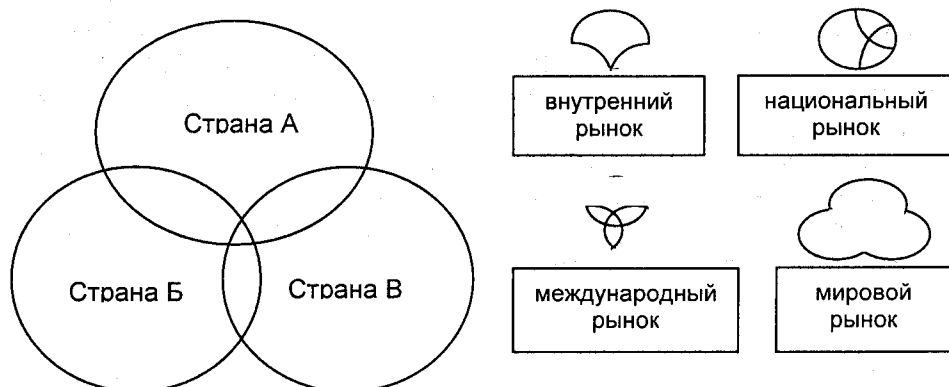


Рис.16. Эволюция форм рынка

Мировой рынок имеет ряд отличительных особенностей относительно национальных рынков.

Во-первых, на мировом рынке объективно учитываются не только экономические интересы, реализуемые в процессе обмена товарами и услугами отдельных производителей и потребителей, но и интересы отдельных стран – национальные интересы, и интересы мирового сообщества – интернациональные интересы.

Во-вторых, субъектами предложения на мировом рынке выступают не все национальные фирмы, функционирующие внутри отдельных стран, а только выходящие с предложением за национальные границы; при этом мировой рынок ставит жесткие требования к эффективности и конкурентоспособности этих субъектов.

В-третьих, основная масса субъектов (малые предприятия) выступает на мировом рынке не непосредственно, а через транснациональные корпорации, с которыми они имеют долгосрочные контракты.

В-четвертых, механизм обмена на мировом рынке предполагает не столько прямые отношения между субъектами, сколько опосредованные функционированием мировых товарных, фондовых и валютных бирж.

В-пятых, методом осуществления отношений на мировом рынке становятся не только традиционные экономические рычаги, обуславливающие движение товаров на национальных рынках – налоги, цены, плата за ресурсы, ссудный процент и т.д., но и внешнеэкономическая политика отдельных государств.

При условии равенства прочих факторов экономического развития отдельных стран (экономический рост, конкурентоспособность, применяемые технологии и др.), эффективность функционирования стран на мировом рынке в определяющей степени зависит от его конъюнктуры.

Конъюнктура мирового рынка – совокупность условий, факторов, показателей, характеризующих состояние мировой экономики в определенный период времени. Основная характеристика конъюнктуры рынка – степень сбалансированности спроса и предложения.

Устойчивость экономической конъюнктуры мирового рынка периодически нарушается действием ряда факторов циклического и нециклического характера. Факторы циклического характера, как правило, обуславливают колебания фаз экономического цикла во всех или в большинстве стран, проявляющиеся в динамике производства, строительства, состоянии внешней и внутренней торговли, товарных запасов, курса ценных бумаг, уровня безработицы и т.п. К нециклическим факторам, определяющим конъюнктуру мирового рынка, относятся изменение политической обстановки, стихийные бедствия и т.п.

Мировой рынок – динамическая, в значительной мере саморегулируемая система, адекватно реагирующая на изменения. Переход от индустриального к информационному обществу, осуществляемый на рубеже веков, вызывает ряд новых тенденций в развитии мирового рынка.

Во-первых, на мировом рынке наблюдаются воспроизводственные структурные сдвиги; возрастающее значение приобретает сфера личного потребления, которая все больше влияет на масштабы, структуру и качественные параметры обмена между странами.

Во-вторых, в массе экономических благ на мировом рынке все большую роль играют не стандартные материальные блага, а научно-техническая продукция (изобретения, разработки, передача технологий, экспертных образцов, алгоритмы и программы для ЭВМ и т.п.).

В-третьих, новые технологии подрывают значимость природных ресурсов и дешевого труда на мировом рынке; возрастает значение не имеющих материального воплощения ресурсов (научный потенциал, качество рабочей силы, экологические условия) и результатов производства (социальный, информационный, экологический эффект).

В-четвертых, обмен коммерческой информацией происходит все чаще не непосредственно между продавцом и покупателем, а на компьютерном уровне.

В-пятых, усиливается взаимосвязь функциональных элементов мирового рынка – рынков потребительских товаров, инвестиционных товаров, валютного рынка, рынка рабочей силы, и применяемых на них экономических показателей и оценок.

Как и любой локальный рынок, мировой рынок характеризуется спросом, предложением, и особой системой цен, устанавливаемой в результате их взаимодействия – мировыми ценами.





## Цены и особенности ценообразования на мировом рынке

Цена товара – это количество денежных единиц определенной валютной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу в той же или другой валюте за весь товар или единицу товара на согласованных базисных условиях. Международная цена – сложная экономическая категория, формирующаяся под воздействием множества разноплановых, часто противоречивых факторов (рис.17).

В практике международного обмена практикуется несколько способов установления и фиксации цен, связанных с различными особенностями купли-продажи. Вследствие этого мировому рынку присуща множественность цен. Здесь различают следующие два основных вида цен – расчетные и публикуемые. Первые индивидуально определяются фирмами-экспортерами на конкретные виды промышленных товаров в соответствии с различными методиками. Вторые – цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации, к которым относятся:

- публикуемые международными товарными биржами котировки на важнейшие товары;
- отраслевые журналы;
- импортные контракты;
- прейскуранты, фирменные каталоги и им подобные источники;
- предложения, счета-фактуры, письма о намерениях, протоколы о договоренностях, другие деловые документы, в которых отражена предлагаемая цена.

Публикуемые цены, как правило отображают значения мировых цен. Различают базисную и справочную цены.

- Базисная – используемая для определения сорта и качества товара; ее согласуют при переговорах между продавцом и покупателем. Она служит исходной для определения цены фактически поставленного товара в случае, если свойства последнего отличаются от оговоренных в контракте.

- Справочная – обычно отражает уровень фактически заключенных сделок за некоторый прошлый период (месяц, неделю). Используется в переговорах для установления исходной цены. Она играет роль отправного пункта, с которого начинается установление оптимальных цен при заключении контрактов. В большинстве случаев она выступает как базисная цена, т.е. цена товара определенного качества и количества, спецификации, размеров и т.д. в том или ином базисном пункте.



Рис. 17. Основные факторы, влияющие на формирование международной цены

Мировой рынок представляет собой сложную систему, так как включает большое количество различных отраслевых рынков товаров и услуг с определенной спецификой каждого из них. Это накладывает непосредственный отпечаток на формируемую здесь цену. Она может выступать как:

→ твердая – которая устанавливается в договоре купли-продажи и не подлежит изменению. Твердая цена применяется в основном при немедленных поставках (от 1 до 14 дней), реже при поставках в более длительные сроки;

→ с последующей фиксацией – которая устанавливается в процессе исполнения контракта;

→ подвижная – зафиксированная цена при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в будущем, в случае если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится;

→ скользящая – которая устанавливается договором в зависимости от некоторых условий (биржевой котировки, инфляции и др.) на определенную дату. Она состоит из двух частей: базовой, устанавливаемой на дату предложения или подписания контракта, и переменной, определяемой на период изготовления или поставки товара. В основном она применяется в контрактах на товары, требующие длительного срока изготовления. Скользящая цена может рассчитываться разными методами. Чаще всего используется метод расчета цены, предложенный Европейской экономической комиссией ООН, предусматривающий применение следующей формулы:

$$P_1 = \frac{P_0}{100} \left( a + b \frac{M_1}{M_0} + c \frac{S_1}{S_0} \right),$$

где  $P_1$  – окончательная цена по счету;

$P_0$  – базисная цена, установленная на день заключения контракта;

$M_1$  – средняя арифметическая или средневзвешенная цена на перечисленные в договоре сырье и материалы за период исполнения контракта;

$M_0$  – цена на данные материалы в момент подписания контракта;

$S_1$  – средняя арифметическая или средневзвешенная зарплата в отношении определенной в договоре категории рабочей силы за определенный период;

$S_0$  – зарплата той же категории в момент подписания контракта;

$a$  – постоянная часть расходов;

$b$  – доля расходов на материалы;

$c$  – доля расходов на зарплату

( $a, b, c$  – выражают установленное в контракте процентное соотношение отдельных элементов базисной цены, их сумма равна 100 %).

В зависимости от вида товара и количества поставок цены могут быть:

→ оптовые – по которым поставляется крупными партиями товар при продаже торговым и промышленным предприятиям.

→ розничные – по которым продажа ведется отдельным покупателям очень малыми партиями (штуки), и которая основана на сумме издержек производства и обращения товаров плюс прибыль производственных и сбытовых предприятий, плюс не всегда устанавливаемый налог с оборота.

При установлении мировых цен на сырьевые товары основную роль играет соотношение спроса и предложения на соответствующих рынках. С этих позиций цена может рассматриваться как цена:

→ рыночная – по которой идет купля-продажа на данном рынке.

→ предложения – указанная в оферте (официальном предложении продавца без скидок).

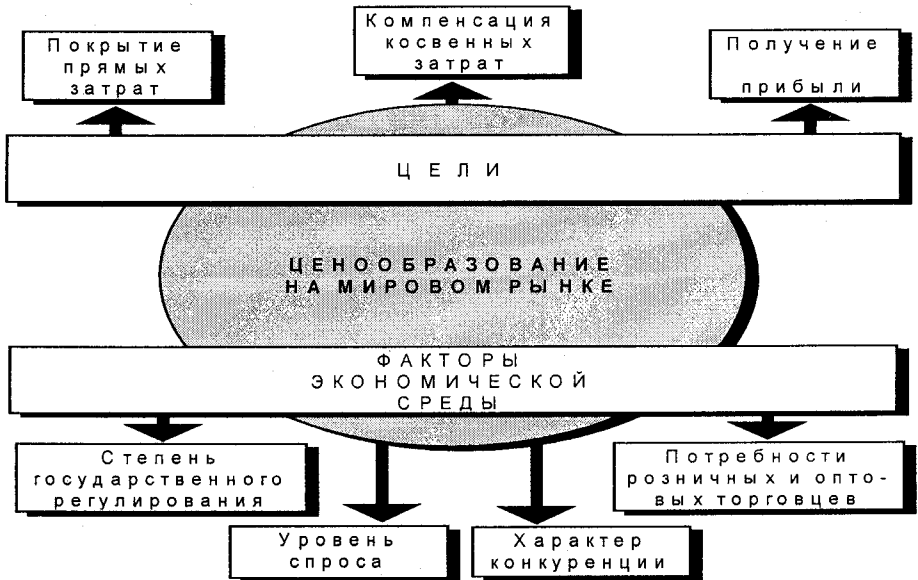


Рис.18. Цели и факторы ценообразования на мировом рынке

В международной торговле существует более 10 видов цен, которые могут быть установлены на один и тот же товар в зависимости от условий сделки. Перечень условий дается в приложении. Он носит название ИНКОТЕРМС (табл.14).

Мировыми ценами на продукцию обрабатывающей промышленности обычно выступают цены, устанавливаемые крупными компаниями производителями и экспортерами этой продукции. Экспортные цены базируются на ценах этих компаний на внутреннем рынке и рассчитываются по методу или полных или прямых затрат.

При определении окончательной (контрактной) цены могут быть учтены и различные скидки:

→ бонусные скидки – представляют постоянным покупателям, если они за определенный период приобретают обусловленное количество товара;

→ дилерские скидки – покрывают собственные расходы дилера на продажу и сервис, а также обеспечивают ему обусловленную прибыль;

→ специальные скидки делаются для тех покупателей, в которых фирма особенно заинтересована (как правило, это или крупные оптовики или фирмы, у которых с продавцом существуют особые доверительные отношения). Скидки – это обычно предмет особой коммерческой тайны;

→ особые скидки – вводятся по случаю и ограничены во времени

(сезонные скидки, скидки для распродажи продукции, залежавшейся на складах и пр.);

→ натуральные скидки – когда покупатель в качестве скидки покупает товар. Дополнительно поставленный товар не включается в счет. Натуральная скидка выгодна для изготовителя, так как она облегчает ликвидность;

→ прогрессивные скидки – скидки, предоставляющиеся покупателю за количество, объем покупки, серийность;

→ товарообменные скидки – предоставляются за возврат старого, ранее купленного у данной фирмы товара;

→ скрытые скидки – это скидки, которые предоставляются покупателю в виде бесплатных услуг. Зачастую фирмы предоставляют также скрытые, конфиденциальные скидки, не подлежащие фиксированию в контрактах, реализуемые на основе устной договоренности. Таким образом, получается, что под политикой скидки с цены подразумевается предоставление послаблений в цене за определенные услуги покупателям, связанные с покупаемым товаром.

Таблица 14

## ИНКОТЕРМС 1990

Группы	Условия Инкотермс	
	Название	Русский эквивалент
Группа E	EXW	отгрузка с завода
Группа F Основная перевозка не оплачена	FCA FAS FOB	франко-перевозчик свободно вдоль борта судна свободно на борту
Группа C Основная перевозка оплачена	CFR CIF CPT CIP	стоимость и фрахт стоимость, страхование и фрахт перевозка оплачена до перевозка и страхование оплачены до
Группа D Прибытие	DAF DES DEQ DDV  DDP	поставка на границе поставка с судна поставка с причала поставка без оплаты таможенных пошлин  поставка с оплатой таможенных пошлин

Особая роль в определении цены товара отводится базису мировой цены. Базис цены показывает, входят ли расходы, связанные с доставкой товара от продавца до покупателя в цену товара.

Практика показывает, расходы данного вида доходят порой до 50 % общей цены товара и могут включать:

- расходы по подготовке товара к отгрузке;
- оплату отгрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика;
- оплату перевозки товара от пункта отправления до основных транспортных средств;
- оплату расходов по выгрузке товара на основные перевозочные средства в пункте экспорта;
- оплату стоимости транспортировки товара международным транспортом;
- оплату страхования груза в пути;
- расходы по хранению товара в пути и перегрузке;
- расходы по выгрузке товара в пункте назначения;
- расходы по доставке товара от пункта назначения на склад покупателя;
- оплату таможенных пошлин, налогов и сборов при переходе таможенной границы;
- расходы по получению экспортных, импортных и транзитных лицензий и разрешений.

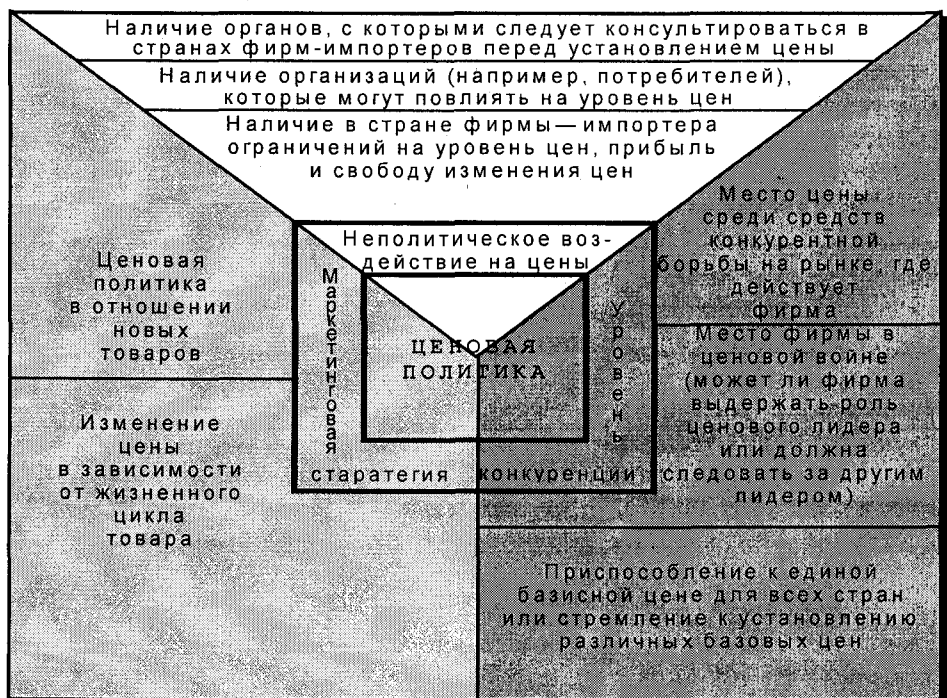


Рис.19. Составляющие ценовой политики на международном рынке

Мировые цены можно классифицировать по разным параметрам: по признаку зависимости сферы товарного обращения – оптовые цены на промышленную продукцию, цены на продукцию строительства, розничные цены, тарифы грузового и пассажирского транспорта, закупочные цены, тарифы на платные услуги населению, цены, обслуживающие внешнеторговый оборот; по территориальному признаку – единые или поясные и региональные (зональные); в зависимости от степени государственного регулирования – свободные цены, регулируемые и фиксируемые; в зависимости от порядка возмещения транспортных расходов по доставке грузов; в зависимости от степени новизны товара и пр.



### Товарная структура мирового рынка

Мельчайшей "клеточкой" мирового рынка являются товары, (услуги), удовлетворяющие личные и производственные потребности. Все имеющееся многообразие товаров мирового рынка нуждается в классификации. В последние десятилетия XX века различные международные организации активно работали над совершенствованием имеющейся унифицированной товарной номенклатуры. На практике наиболее часто в международных отношениях использовались следующие товарные классификации и номенклатуры:

- разработанная и опубликованная в 1986 году 3-я редакция Стандартной международной торговой классификации (СМТК) ООН;
- изданный в 1989 году классификатор товаров по укрупненным экономическим группировкам (КУЭГ) ООН;
- принятая в 1988 году Брюссельская Гармонизированная таможенная номенклатура;
- опубликованная в 1983 году Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГСОКТ), разработанная Советом таможенного сотрудничества.

Особая роль принадлежит ГСОКТ. Гармонизированная система описания и кодирования товаров (таб.15) имеет цель упорядочить статистический отчет, как в международной торговле, так и в области таможенных тарифов. В этой системе товары распределены по 21 разделу, 96 товарным группам, 1241 товарной позиции и по 5019 субпозициям. ГСОКТ служит основой для переговоров в рамках ВТО, а также является базой для увязки с другими системами классификации ООН.

Таблица 15

## Классификационная схема ГС

Наименование разделов	Количество		
	групп (коды)	позиций	субпозиций
1. Живые животные и продукция животноводства	5(01-05)	14	194
2. Продукты растительного происхождения	9(06-14)	790	270
3. Жиры и масла животного или растительного происхождения; продукты их расщепления; приготовленные пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	1(15)	22	53
4. Продукты пищевкусовой промышленности; алкогольные и безалкогольные напитки; табак и искусственные заменители табака	9(16-24)	56	181
5. Минеральные продукты	3(25-27)	67	151
6. Продукция химической и смежных отраслей промышленности	11(28-38)	176	759
7. Пластмассы и изделия из них; каучук и резиновые изделия	2(39-40)	43	189
8. Кожевенное сырье; кожа; пушнина; пушно-меховое сырье; изделия из них; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности; сумки и аналогичные товары; изделия из кишок	3(41-43)	21	74
9. Древесина и изделия из нее; древесный уголь; пробка и изделия из нее; изделия из соломы, олифы и других материалов для плетения; корзины и другие плетеные изделия	3(44-46)	27	74
10. Бумажная масса из древесины или других целлюлозно-волоконистых материалов; бумажная и картонная макулатура; бумага, картон и изделия из них	3(47-49)	41	149
11. Текстиль и текстильные изделия	14(50-63)	149	809
12. Обувь, головные уборы, зонты, трости, хлысты и их части; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы; изделия из волос	4(64-67)	20	55
13. Изделия из камня, гипса, алебастра, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него	3(68-70)	49	138
14. Жемчуг натуральный или культивированный, полудрагоценные и драгоценные камни, драгоценные металлы, неблагородные металлы, лакированные драгоценные металлы и изделия из них; бижутерия и монеты	1(71)	18	52



Продолж. табл.15

Наименование разделов	Количество		
	групп (коды)	позиций	субпозиций
15. Черные и цветные металлы и изделия из них	11(72-76, 78-83)	157	587
16. Машины, оборудование и механические приспособления, электрооборудование и их части; звукозаписывающая и воспроизводящая аппаратура; видеоаппаратура, их части и принадлежности	2(84-85)	133	762
17. Средства наземного, воздушного, космического, водного транспорта, оборудование и части для них	4(86-89)	38	132
18. Приборы и аппараты оптические, фотографические и кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медико-хирургические инструменты и аппараты; часы; музыкальные инструменты их части и принадлежности	3(90-92)	56	230
19. Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности	1(93)	7	17
20. Разные готовые изделия	3(94-96)	32	131
21. Произведения искусства, предметы для коллекционирования и антиквариат	1(97)	6	7
<b>Итого:</b>	<b>96</b>	<b>1241</b>	<b>5019</b>

На рубеже веков на мировом рынке используются следующие организационные формы экспорта и импорта:

→ торговля готовой продукцией. Готовая продукция – продукция, предназначенная для конечного потребления, все промышленные изделия, предназначенные для потребления и использования в домашнем хозяйстве, а также капитальное оборудование для промышленности, сельского хозяйства и транспорта, промышленные товары не длительного пользования, применяемые в промышленности в качестве материалов и топлива;

→ готовые промышленные товары краткосрочного пользования, предназначенные для промышленности, – товары со сроком пользования один год и менее;

→ готовые изделия длительного пользования – изделия со сроком потребления свыше одного года, предназначенные для промышленности, а также для государственных и частных учреждений, которые классифицируются как капитальное оборудование, кроме оружия, которое классифицируется как товары, не отнесенные к другим категориям;

→ потребительские товары (не пищевые) не длительного пользования – товары со сроком потребления один год или менее, включая товары, используемые государственными и частными учреждениями;

- товары среднесрочного пользования – товары со сроком пользования от 1 до 3 лет и с относительно низкой стоимостью;
- товары длительного пользования – товары со сроком пользования от 1 до 3 лет, но с высокой стоимостью;
- полуфабрикаты – продукты, требующее дальнейшей обработки или включения в состав других товаров, прежде, чем они стали орудием производства или предметом потребления;
- сырьевые товары. В обобщающее понятие "сырьевые товары" входит минеральное сырье, продукты его переработки и обогащения, химические и продовольственные товары;
- торговля услугами. В соответствии с положением ВТО все услуги подразделяются на 12 секторов: (1) услуги для бизнеса, (2) строительные услуги, (3) услуги связи, (4) дистрибутивные услуги, (5) транспортные услуги, (6) финансовые услуги, (7) образовательные услуги, (8) услуги здравоохранения, (9) туристические услуги, (10) рекреационные услуги, (11) услуги по охране окружающей среды, (12) услуги в другом месте не классифицированные. ЮНКТАД разделяет все услуги на 5 категорий: финансовые, информационные (коммуникационные), профессиональные, туристические, социальные; а МВФ также на 5, но других: морские перевозки, другие виды транспорта, путешествие, другие частные услуги, другие официальные услуги.

В последнее десятилетие доля и роль услуг в международном обмене существенно возросли, превысив 600. Услуги растут более высокими темпами по сравнению с внешней торговлей; для двукратного роста им потребовалось лишь 7-8 лет, по сравнению с 15 годами, которые были необходимы для аналогичного увеличения объема экспорта товаров [8, с.167-168]. Наибольшая доля экспорта услуг в мире принадлежит промышленно развитым странам – 90 %. Ни одна развивающаяся страна не входит в 107 крупнейших в мире экспортеров услуг [22, с. 35-36].

Что касается торговли товарами, то в современных условиях огромное влияние на товарную структуру мирового рынка оказал научно-технический прогресс. В частности, увеличилась доля готовых изделий и сократился удельный вес продовольствия и сырья (кроме топлива). Если в 50-х годах доля как сырья, так и топлива была примерно равна доле готовых изделий, то к середине 90-х годов доля сырья, продовольствия и топлива упала до 30 %, из которых 25 % приходится на топливо и 5 % на сырье. В то же время доля готовых изделий выросла с 50 до 70 %. Более 1/3 всей мировой торговли в середине 90-х годов – это торговля машинами и оборудованием. Наиболее высокими темпами растет экспорт электротехнического и электронного оборудования (25 % всего экспорта машинно-технической продукции) [18, с.115-117].



## Международная конкурентоспособность стран на мировом рынке

В системе мирового рынка категория конкурентоспособности является одной из ключевых, ибо в ней концентрированно выражаются экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, маркетинговые и иные возможности не только отдельной фирмы, но и экономики той или иной страны. Конкурентоспособная страна на пороге XX-XXI веков является присутствующей на рынках как промышленно-развитых, так и развивающихся государств, причем позиции страны на мировом рынке определяются прежде всего способностью ведущих отраслей выпускать товары и услуги, которые обладают ощутимыми преимуществами по сравнению с их зарубежными аналогами, т.е. более конкурентоспособны.

Конкурентоспособность на мировом рынке – способность функционировать в условиях рыночной экономики, получая при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства, стимулирования работников и поддержания качества продукции на уровне, максимально удовлетворяющем потребности иностранного потребителя.

В целом конкурентоспособность является синтетической характеристикой, а ее параметры в мировой практике определяются рядом объективных статистических показателей, дополняемых субъективными факторами – опросом мнения руководителей крупных корпораций и ведущих экономических экспертов исследуемых стран. При этом интерпретация и использование понятия "конкурентоспособность" применяется в зависимости от объекта исследования. На мировом рынке различают конкурентоспособность продукции, предприятия, страны, группы стран.

Под конкурентоспособностью продукции подразумеваются ее преимущества на рынке, способствующие успешному сбыту. По сути дела, конкурентоспособность – это характеристика товара, отражающая его отличие от аналогичного конкурентного товара как по степени соответствия конкретной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение. Из этого вытекает, что конкурентоспособность определяется совокупностью тех качественных и стоимостных особенностей товара, которые могут удовлетворить потребности покупателей, а также расходами на приобретение и потребление этого товара. При этом, среди товаров аналогичного назначения большей конкурентоспособностью обладает тот, который обеспечивает наивысший полезный эффект по отношению к суммарным затратам потребителя.

Выход на внешний рынок всегда связан со вступлением в конкурентную борьбу. В условиях высокой насыщенности мировых товарных рынков, превышения на них предложения над спросом, каждый товар и стоящий за ним товаропроизводитель вынужден вести жесткую борьбу за потребителя. При этом предпочтение потребителя отдается наиболее конкурентоспособному товару, то есть товару, который на единицу своей стоимости (цены) удовлетворяет больше потребительских стоимостей и изготовлен на более высоком уровне, чем товар конкурентов (рис.20).

Конкурентоспособность предприятия находится в прямой зависимости от многих разноплановых факторов. Исходя из традиционной теории фирмы, его основой является принцип максимизации разницы между доходами и издержками фирмы. Следовательно, первостепенное значение имеют производительность труда, издержки на заработную плату и цена товара.



Рис.20. "Стандарты" конкурентоспособной продукции

Производительность труда является основным показателем при оценке конкурентоспособности предприятия, поскольку именно в процессе производства закладываются материальные основы конкуренции, которые проявляются на рынке через сравнительный уровень прибыльности и мировых цен. Высокий уровень производительности труда на предприятии обуславливается рядом факторов, из которых, прежде всего, можно выделить: использование передовой техники и технологии, наличие высококвалифицированных кадров, использование современных методов управления производством и др. Издержки на заработную плату, являясь основным элементом производственных издержек, служат главным фактором изменения конкурентоспособности производителей и экспортеров. В частности, из-за более низких издержек на заработную плату, предприятия стран с переходной экономикой и новых индустриальных стран сохраняют более низкие производственные затраты на выпуск продукции, и следовательно, сохраняют потенциальные возможности повышения конкурентоспособности.

Цена товара также является важнейшим фактором конкурентоспособности. Факты свидетельствуют, что, используя ценовой фактор, компании многих стран осуществляют стремительную экспансию на мировой рынок, причем, желая расширить свои позиции на основных рынках сбыта, устанавливают иногда цены ниже издержек производства. В частности, канадское правительство в конце 80-х годов обвинило корейскую фирму "Хенде" в демпинге своей продукции на местном рынке. В результате исследований было установлено, что модели этой фирмы "Пони", "Стеллар" и "Эксел" продаются в Канаде в среднем от 17 % до 32 % ниже издержек производства [28, р. 12].

Конкурентоспособность стран определяется степенью реализации имеющихся у них конкурентных преимуществ с одновременной ориентацией на постоянное повышение уровня производительности труда.

Швейцарская исследовательская организация "Уорлд экономик форум" проводит регулярно анализ конкурентоспособности отдельных стран на мировом рынке, используя для этого 340 показателей, которые сгруппированы в 10 ведущих факторов. Среди них:

- динамизм экономики (темпы роста);
- эффективность промышленного производства (выпуск продукции на единицу совокупных затрат);
- масштабы внедрения нововведений;
- производственные и людские ресурсы;
- роль государства;
- развитие инфраструктуры и др.

С помощью специально разработанной методики каждая страна получает определенное количество баллов, которое определяет ее место на иерархической лестнице конкурентоспособности. Более

высокий балл означает наличие предпочтительных возможностей конкурировать на мировом рынке с другими государствами. Это свидетельствует об гибкости экономической системы, способной к перестройке в соответствии с изменениями на мировом рынке.

Ежегодник мировой конкурентоспособности и Доклад по глобальной конкурентоспособности, предоставляемые на ежегодном форуме в Давосе (Швейцария) основываются на объединенных в восьми группах факторах конкурентоспособности, сопоставляющих степень открытости экономики, регулиющую роль государства, качество и динамику рынка труда и др. (табл.16). Наиболее конкурентоспособными выступают небольшие открытые экономики Люксембурга, Швейцарии, Норвегии, Новой Зеландии.

Таблица 16

Группы основных факторов конкурентоспособности представляемых на Международных экономических форумах

В докладе по глобальной конкурентоспособности	В ежегоднике мировой конкурентоспособности
→ открытость экономики для международных торговли и финансов	→ национальная экономика
→ роль государственного бюджета и регулирование	→ интернационализация
→ развитие финансовых рынков	→ правительство
→ качество инфраструктуры	→ финансы
→ качество технологии	→ инфраструктура
→ качество делового менеджмента	→ наука и технология
→ динамика рынка труда	→ менеджмент
→ качество юридических и политических институтов	→ людские ресурсы

Отмеченное выше позволяет сделать вывод, что конкурентоспособность – это обусловленные экономическими, социальными и политическими факторами позиций субъекта хозяйственной деятельности на занятых им сегментах мирового рынка, и эти позиции не могут быть сохранены без самого тщательного изучения и учета всех факторов, обуславливающих постоянные изменения на мировом рынке.



## 5. Современные возможности инфраструктуры мирового рынка

Успешное функционирование мирового рынка предполагает наличие высокоразвитой совокупности специфических отраслей, обеспечивающих свободное и быстрое перемещение товаров, капиталов, информации, рабочей силы между национальными государствами. Кроме того, быстрый технический прогресс, изменяя воспроизводственную и отраслевую структуру мирового рынка, предъявляет особые требования к заблаговременной и всесторонней подготовке работников, к распределению и организации потребления огромной и сложной по структуре массы общественного продукта, поступающего на мировой рынок, к решению сложного комплекса медицинских и санитарно-эпидемиологических проблем и др. Все эти функции выполняют отрасли инфраструктуры мирового рынка.

Инфраструктура (от лат. *Infra* – ниже, под; *structura* – строение, расположение) – это комплекс отраслей мирового хозяйства, обслуживающих международные экономические отношения. Как целостная система, мировая инфраструктура охватывает те сферы мирового хозяйства, которые обеспечивают общие условия воспроизводственного процесса. Обычно здесь выделяют:

- мировую транспортную систему;
- мировую сеть массовой информации и коммуникации (радио, пресса, связь, TV);
- единую систему коммерческой информации;
- единую систему научно-технической информации;
- единую систему метеорологической службы и информации;
- унифицированную статистическую службу.

Кроме того, к мировой инфраструктуре относятся также отрасли, обеспечивающие производство рабочей силы на международном уровне и развитие человека как личности в целом (образование, здравоохранение и т.д.).

Особо важным звеном мировой инфраструктуры является международная транспортная система (рис.17), включающая морской, речной, автомобильный, трубопроводный, железнодорожный, воздушный транспорт с соответствующими объектами – портами, дорогами, аэропортами, вокзалами, складскими помещениями и другими объектами.

В тех случаях, когда при международной перевозке грузов или пассажиров осуществляется обслуживание одним видом транспорта имеют место прямые или международные сообщения, а двух или более – смешанные или комбинированные сообщения.

На рубеже веков особая роль среди видов транспорта отводится водному. Он по праву считается наиболее универсальным и эффективным средством доставки больших масс грузов на дальние расстояния. Так, морской транспорт обеспечивает перевозки более 80 % объема международной торговли. Грузовладельцы оплачивают судовладельцам в виде фрахта за перевозки грузов в международных морских сообщениях 105-110 млрд. долларов ежегодно, что равно приблизительно 7 % стоимости мирового экспорта. Основным видом грузов являются наливные и насыпные грузы: сырая нефть (около 1000 млн. т в год), нефтепродукты (300 млн. т), железная руда (300 млн. т), каменный уголь (270 млн. т), зерно (200 млн. т) [24, с. 15].

Таблица 17

## Транспортная система мирового рынка

№	Виды	Назначение	Грузооборот за 1995 г. (млрд. тонно-миль)	В % к общему грузообороту
1.	Железнодорожный транспорт	Здесь перевозятся тяжелые и нестандартные грузы. На долю железных дорог приходится самый большой объем грузовых перевозок на суше	858,1	30,0
2.	Водный транспорт. Морской, речной	Самый дешевый вид транспортировки. Здесь перевозка грузов широко применяется для таких недорогих, но требующих много места товаров, как нефть, уголь, руда, лес	827,2	28,7
3.	Грузовой автомобильный транспорт	Удобный вид транспорта, позволяющий доставлять товары "от двери к двери". Кроме того, из-за возможности перевозки по общественным автомагистралям, отпадает необходимость расходов соблюдения расписания	602,0	21,0
4.	Воздушный транспорт. Непосредственно воздушный космический	Самый быстрый вид транспорта. Из-за ограничений на размеры и массу самолеты могут перевозить только определенные типы грузов. Вместе с тем воздушный транспорт самый дорогой и наиболее зависимый от внешних условий	4,6	0,1
5.	Трубопроводный транспорт	Используется для транспортировки некоторых специфических типов товаров таких как бензин, нефть, природный газ, угольная и древесная крошка (в жидкой среде) и др. Хотя строительство их дорого, они чрезвычайно экономичны в эксплуатации	585,2	20,2



К концу XX века общий тоннаж морского торгового флота составляет 450 млн. тонн. Большая его часть относится к Либерии, Панаме, Японии, Турции, США, России, Китаю, Кипру, Багамским островам, Филиппинам, Великобритании, Италии, Сингапуру, Республике Корея.

Предполагается, что среднегодовой прирост мирового тоннажа морского флота до 2006 г. будет на уровне 3,2. К этому году ожидается и ежегодный прирост в 3,9 % ежегодно объема перевозок. Общий же объем перевозок грузов морем в международной торговле достигнет 5675 млн. т [10, с.51]. На планете в настоящее время насчитывается более 2,2 тыс. крупных торговых портов; из них в Европе 886, Азии – 364, Северной Америке – 276, Центральной и Южной Америке – 291, Африке – 183, Австралии и Океании – 157 [27, с.58].

Постоянно увеличивает свою долю воздушный транспорт. Имея лидирующие позиции в скорости движения, он занял ведущее место в пассажирских перевозках. В настоящее время ежегодно им перевозится несколько сот тысяч пассажиров. На сегодняшний день главными "воздушными" государствами в мире являются США, Япония, Великобритания, Франция, Канада, ФРГ, Италия и Россия, а общая длина воздушных линий достигла 11,2 млн. км. В международных перевозках принимают участие более 1000 аэропортов [27, с. 57].

Особая роль в развитии воздушного транспорта в настоящее время отводится наиболее "молодой" и "дорогой" его части – ракетно-космическому транспорту, который к настоящему времени осуществил запуск более 500 спутников. Ныне на мировом рынке запусков спутников доминирует западноевропейский консорциум "Arianes pase", на который приходится 60 % всех запусков. Остальные 40 % осуществляет США, Россия, Китай и Украина.

Безусловно, особая роль принадлежит железнодорожному транспорту – как наиболее рентабельному виду транспорта, ежегодно увеличивающему число услуг для клиентов. Здесь перевозят наиболее тяжелые и нестандартные грузы. К началу III тысячелетия протяженность железнодорожных путей всего мира составила 1 млн. 260 тыс. км, что занимает второе место после автомобильного и авиационного транспорта. И хотя железные дороги функционируют в 140 странах, половина из них приходится на 12 стран: США, Россию, Канаду, Индию, Китай, Австрию, Аргентину, Францию, ФРГ, Украину, Италию, Бразилию.

Серьезным конкурентом водному и железнодорожному транспорту в международных перевозках выступает грузовой автотранспорт. Как наиболее гибкий и удобный вид транспорта грузовой автотранспорт обеспечивает высокую оперативность оказываемых услуг. В настоящее время наибольшая доля автомобильного транспорта приходится на страны с хорошо развитой системой шоссейных дорог. На сегодняшний день половина всей

протяженности автодорог с твердым покрытием приходится на США, Японию и Россию, а наибольшая плотность – на Европу и Японию. По неполным данным их в настоящее время насчитывается 25 млн. км. Предполагается, что в перспективе до 2010 г. парк грузовых автомобилей будет увеличен на 4,0-4,5 % [10, с.53].

Все большее значение приобретает и трубопроводный транспорт. Это относительно новое специфическое средство транспортировки нефти, разных химических продуктов от места происхождения к рынкам. Как чрезмерно экономичный вид транспорта, он приобретает особую роль в период перестройки мирового хозяйства на ресурсосберегающие технологии.

В настоящее время по общей длине магистральных трубопроводов, из 740 тыс. км первое место занимает – США, второе – Россия. Широко развита сеть магистральных трубопроводов также в Канаде, Мексике, Западной Европе и странах Ближнего Востока.

Особенностью современного этапа развития мирового рынка является выдвижение на первый план в качестве важнейшего технологического фактора информационной инфраструктуры, объединяющей возможности вычислительной техники и средств связи. В последнее десятилетие в системе отраслей инфраструктуры информационные коммуникации занимают главенствующую роль. Переоценить ее значение вряд ли возможно хотя бы в силу того, что одной из первопричин радикальных преобразований в мировом сообществе, которое несет с собой НТР, послужило появление автоматизированных систем обработки, передачи и хранения информации. Информационная ситуация в стране, ее подключенность к каналам мировых коммуникаций во многом определяет роль и место страны в международном разделении труда и во всемирном хозяйстве.

Мировое хозяйство в настоящее время переживает настоящий подъем, связанный с развитием самых разнообразных видов связи и прежде всего факсимильного, телеграфного, электронной почты, передачи цифровой информационной сети. Определяющее место здесь принадлежит промышленно развитым странам, где в последние десятилетия произошли значительные изменения в технике и технологии связи, информационных систем, связанные с развитием НТР, а именно: внедрением электронной техники, волоконно-оптических кабелей, спутников связи, цифровой технологии.

Современная система информационных коммуникаций охватывает все страны мира. Попутно ее развитие сопровождается унификацией и стандартизацией в области техники, облегчающих международное экономическое сотрудничество.

Составляющим звеном инфраструктуры мирового рынка являются также финансовые организации. Круг компетенции финансовых организаций и их участия в международных операциях в целом достаточно широк. Финансовые организации – рабочий

механизм, главное промежуточное звено в межнациональном перемещении товаров и капиталов. Сами финансовые организации весьма различны – начиная от коммерческих банков и заканчивая корпорациями развития. Особое место на мировом рынке занимают международные валютно-кредитные организации, которые, обеспечивая условия для проведения международных финансовых операций, оказывая влияние на валютные отношения между странами, способствуя сотрудничеству между центральными банками страны, в конечном итоге способствуют расширению экономических связей между странами.

Таким образом, отрасли инфраструктуры мирового рынка, приобретая все возрастающее значение в современных условиях, выполняют активную, а в определенном значении решающую роль в развитии мирового рынка.



## 6. Потенциальные возможности выхода Украины на мировой рынок

Полнокровное включение Украины в международное разделение труда и мировую экономику – необходимое условие ее продвижения на пути экономического прогресса.

Как свидетельствует официальная статистика, некоторые успехи в этом направлении уже достигнуты. Впервые за годы независимости в 1999 г. отмечается положительное сальдо экспортно-импортных операций (табл.18), а в III квартале 2000 г. его итоговый вклад в рост ВВП составил 7,2 %.

Таблица 18

Динамика экспорта, импорта и сальдо внешней торговли Украины  
(млн. долл. в текущих ценах) [3, с.18]

Показатель	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Экспорт товаров и услуг	16641	17090	20346	20355	17621	16234
Импорт товаров и услуг	18007	18280	21468	21891	18828	15237
Сальдо	-1366	-1190	-1122	-1536	-1207	997

Однако в данных условиях положительное сальдо экспортно-импортных операций еще не является достоверным свидетельством активного выхода Украины на мировой рынок, поскольку оно достигнуто не в результате расширения и диверсификации экспорта, а за счет значительного сокращения импорта, при сохранении их нерациональной структуры. Общий объем как импорта, так и экспорта с 1997 г. имеет тенденцию к сокращению.

Вместе с тем Украина имеет значительные потенциальные возможности выхода на мировой рынок. В решающей мере это относится к аграрному сектору. По данным ООН, в 1992 г. она занимала 2-е место (после Франции) по производству сахарной свеклы, 4-е (после России, Китая, Польши) – картофеля, 5-е – ячменя и ржи, 6-е – овса и молока, 7-е – пшеницы в мировом производстве. В результате продолжительного экономического кризиса эти позиции утрачены, и придется затратить немало усилий для их восстановления.

УКРАИНА	Площадь: 603, 7 км <sup>2</sup>
	Население: 49 300 000
	Столица: Киев
	Государственный язык: украинский
	Наивысшая точка: Говерла (2061 м)
Господствующая религия: христианство	
Денежная единица: гривна	
Государственный строй: республика	
ВНП на душу населения: 1670 долл. США	

Большие потенциальные возможности выхода на мировой рынок имеют также металлургические и металлообрабатывающие отрасли, что определяется богатыми месторождениями железных и марганцевых руд, хорошо развитой инфраструктурой черной металлургии.

С целью реализации этого потенциала государством проводится собственная экономическая политика, включающая среднесрочные и долгосрочные приоритеты. Что касается среднесрочных приоритетов, то они связаны с невозможностью долгого развития вне взаимодействия с другими странами. Затухание экономических связей с бывшими республиками СССР (когда свыше 80 % промышленного производства страны не имеет на ее территории заверщенного технологического цикла), означает, что ключевое значение для Украины имеют экономические отношения со странами СНГ и Балтии. В настоящее время Украина поддерживает экономические связи с более чем 180 странами мира, а на государства СНГ приходится около 33 % ее экспорта. Особая экономическая политика в отношении этих стран необходима, так как Украина может утратить "свои" внешние рынки в этих странах. Это при всем том, что она не готова к активным наступательным операциям на других рынках вследствие низкой конкурентоспособности украинских товаров, насыщенности международных рынков и их закрытого характера. Существует реальная угроза утраты ключевых элементов национального экспортного потенциала вследствие разрыва не только

неэффективных, но и эффективных научно-технических и производственных связей. Уже сейчас ущерб от разрыва сложившихся межреспубликанских связей достиг критической массы, когда он становится неприемлемым с любой точки зрения\*.

Политику в отношении другого ближайшего окружения Украины – стран бывшего социалистического содружества также можно отнести к "среднеприоритетным", так как задачи здесь также сводятся к одному – восстановлению прерванных в результате развала СССР экономических связей. Вследствие меньшей их привязанности до момента разрыва к Украине, нужно признать, что сделать это будет нелегко, так как восточноевропейские страны уже сделали свой новый выбор, перенацелившись на полное взаимодействие с Европой. Поэтому экономическая политика в отношении этих стран должна быть нацелена прежде всего на "отвоевывание" когда-то своих "ниш". Перспективными направлениями здесь видятся, вследствие близкого окружения, совместные проекты в области экологической безопасности, науки и технологии, транспортной и информационно – коммуникационной инфраструктуры, охраны здоровья, туризма.

В долгосрочном плане очевидна необходимость взаимодействия со странами Западной Европы, прежде всего со странами Европейского Союза, а также США, Канадой, Австралией и другими промышленно-развитыми странами. На сегодняшний день участие Украины в международном разделении труда не отвечает намеченным требованиям. Это понятно, так как современная структура хозяйственного комплекса Украины не дает возможности интегрироваться с этими странами. Это обусловлено прежде всего тем, что материальные затраты на единицу национального дохода в Украине в 2-3 раза выше, чем в промышленно развитых странах. Кроме того, сдерживающими факторами является высокая капиталоемкость, трудоемкость и материалоемкость продукции. Можно, исходя из этих основополагающих экономических категорий, сделать вывод, что на данное время нет необходимых возможностей для всеохватывающего комплексного фронтального взаимодействия со странами высшего экономического порядка.

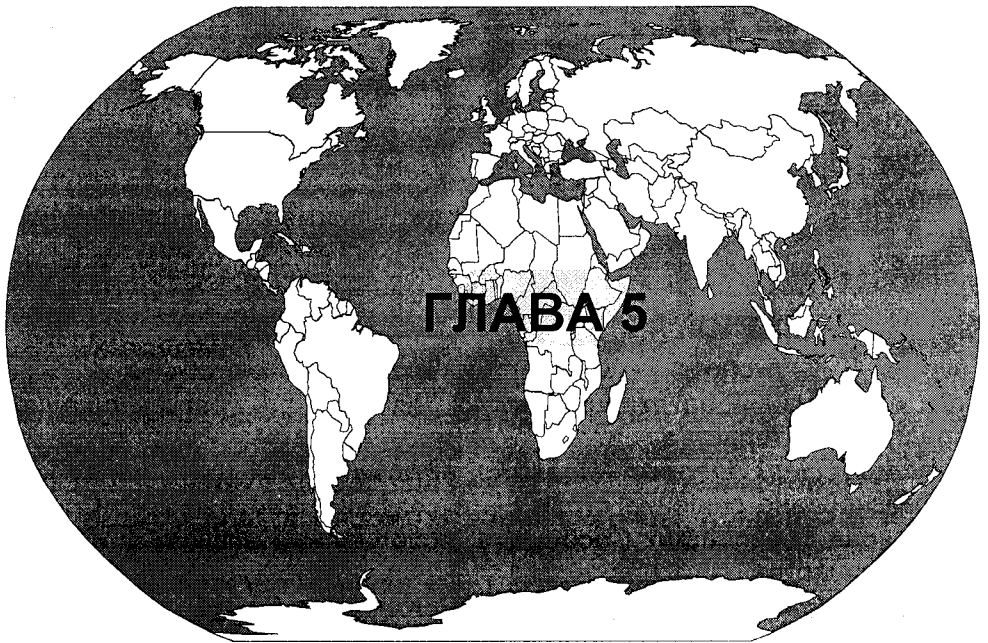
Тем не менее в ЕС проявляется заинтересованность в отношении Украины. Общая позиция ЕС по отношению к Украине от 28 ноября 1994 года определяет следующие цели и приоритеты в экономической области в следующих сферах: промышленность; защита и поощрение инвестиций; государственные заготовки; стандарты и оценка;

---

\* Экономический кризис, в котором находилась Украина в период 1992-1997 гг. характеризуется такими обобщающими показателями, как ВВП (-53 %), объем промышленной продукции (-50 %), объем сельхозпродукции (-32 %), капиталовложения предприятий всех форм собственности (-80 %) [4, с.7].

производство сырья; наука и техника; образование и обучение; сельское хозяйство; энергетика; гражданская ядерная отрасль; охрана окружающей среды; транспорт; космическая промышленность; почтовая служба и телекоммуникации; финансовые услуги; борьба с отмыванием денег; денежная политика; региональное развитие; социальная сфера: охрана здоровья и безопасность; трудоустройство и социальная защита; туризм; малое и среднее предпринимательство; охрана прав потребителей; таможенное дело; статистика; экономика; борьба с наркотическим бизнесом; культура.

Страны ЕС признали: у Украины имеется European Vocation, т.е. "европейское призвание" и первым шагом к нему является договор о партнерстве и сотрудничестве с ЕС, который, правда, по некоторым пунктам еще не выполняется (таможенная политика, согласование законодательств и т.д.), т.е. в первую очередь от самой Украины зависит продвижение к Европе. Украина должна активнее проводить свою политику в отношении сотрудничества с ЕС.



## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: МОДЕЛИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НА ПОРОГЕ III ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ**

1. Трактовка интеграционных процессов в исследованиях экономистов.
2. Сущность и основные признаки международной экономической интеграции.
3. ЕС как высшая форма проявления региональной экономической интеграции в современных условиях.
4. Перспективы интеграционного развития в постсоветском пространстве.
5. Тенденции и параметры развития международной экономической интеграции.
6. Современные интеграционные приоритеты Украины.

## Основные термины

**Единое экономическое пространство (*united economic area*)** – экономическая зона, образованная несколькими объединившимися в экономический союз государствами, в рамках которой действуют общие принципы хозяйствования, согласованные единые правила деятельности.

**Зона свободной торговли (*free trade zone*)** – зона, в пределах которой группа стран поддерживает свободную бесполошленную торговлю.

**Либерализация экономики (*liberalization of economy*)** – расширение свободы экономических действий хозяйствующих объектов, снятие ограничений на экономическую деятельность, раскрепощение предпринимательства.

**Маастрихский договор (*Maastrich contract*)** – документ, в котором зафиксировано решение стран ЕС о создании Европейского Союза на основе Европейских Сообществ, дополненный новыми формами сотрудничества.

**Макроэкономическая политика (*microeconomic policy*)** – действия государства, направленные на регулирование экономики в целом для поддержания её необходимого состояния, обеспечения надёжного функционирования.

**Международная экономическая интеграция (*international economic integration*)** – процесс сближения и взаимоприспособления отдельных национальных хозяйств на основе развития глубоких, устойчивых взаимосвязей и разделения труда между странами, взаимопроникновения их воспроизводственных структур в различных формах и на различных уровнях.

**Регионализм (*regionalism*)** – подход к рассмотрению и решению тех или иных проблем под углом зрения интересов потребителей того или иного региона.

**Соблюдение прав человека (*observance of human rights*)** – философский принцип принятия этических решений, нацеленных на защиту чести и достоинства каждого человека.

**Стабилизация экономики (*stabilization of economy*)** – предотвращение, торможение экономического спада, закрепление и поддержание показателей функционирования народного хозяйства на определённом уровне.

**Таможенный союз (*customs union*)** – соглашение государств об упразднении таможенных границ между ними и образовании территории с единым таможенным тарифом.

**Экономические реформы (*economic reforms*)** – крупные преобразования, изменения в системе ведения хозяйства, управления экономикой, путях и способах осуществления экономической политики.



**Высшим проявлением интернационализации экономической жизни является экономическая интеграция. Экономическая интеграция – это естественный исторический процесс, вытекающий из потребностей МРТ, охватывающий с той или иной степенью интенсивности, в тех или иных формах определенные страны и группы стран.**

**В наши дни интеграция органически вплелась во всю структуру международного рынка. Она пронизывает обширную сеть экономических взаимоотношений, складывающихся между национальными хозяйствами. Интеграционные процессы становятся одним из важных факторов, оказывающих воздействие на темпы экономического роста, структуру, межотраслевые и народнохозяйственные пропорции интегрируемых государств, на внутренние рынки, на воспроизводство в целом. В свою очередь динамика и размах интеграционных процессов находятся в тесной зависимости от воспроизводственного механизма интегрируемых стран и эффективности его функционирования.**



## **Трактовка интеграционных процессов в исследованиях экономистов**

Тенденция к экономической интеграции – одно из характерных явлений в современной международной жизни, возникновение и развитие которого предвидели выдающиеся мыслители прошлого – И.Кант, А.Сен-Симон, Ж.Ж.Руссо, Ж.Прудон

Два столетия назад И.Кант, например, одним из первых предположил существование в будущем принципиально иной системы отношений между народами, в которой проблема безопасности будет решена за счет осознания всеми "необходимости сохранения целого в интересах каждого из них". Обосновав идею "союза народов" и предложив тем самым абсолютно новую модель мирового устройства, он в то же время указал и на неминуемо возникающее при этом противоречие – между процессом интернационализации и процессом сохранения национального государства, как формы организации общества. Мыслитель видел разрешение этого противоречия в постепенной эволюции человечества: от абсолютно различных, раздельных обществ к единому целостному гражданскому обществу в планетарном масштабе. И.Кант не призывал к созданию мирового государства, понимая, что эта цель едва ли достижима в обозримом будущем, однако считал необходимым, при существовании суверенных государств, разработку наднационального инструментария для поддержки "вечного мира".

Идеи такого рода, приближенные к современным условиям, рассматривались в середине XX в. А.Мюллером-Армаком, В.Репке, Дж.Вайнером, Я.Тинбергеном, Ф.Перру, Дж.Мидом, Р.Фришем, П.Стритеном, А.Стритеном и др. Доказывая шаг за шагом эффективность полнокровной интеграции, они способствовали ее становлению в лице современных интеграционных объединений. Давая определение такой интеграции, А.Предоль, Х.Юргенсен, определяют интеграцию как "приспособление и переплетение частей в более высокое целое", как "объединение нескольких государственных пространств в одну экономическую область с отношениями, подобными тем, которые имеются на внутреннем рынке". Их философско-экономическая трактовка интеграции носит несколько односторонний характер. Согласно мнению А.Предоля и Х.Юргенсена роль интеграции должна сводиться преимущественно к устранению всех препятствий в международном обмене. Я.Тинберген, например, подразумевал под интеграцией "устранение искусственных преград экономической деятельности и целенаправленное внедрение элементов согласованной или единой экономической политики" [29, p.95].

Особыми взглядами на интеграцию выделяется учение Б.Балаша, который, в отличие от своих предшественников, предложил рассматривать интеграцию не только как статическое состояние, но и как динамический процесс. Он пишет: "Мы предлагаем определять экономическую интеграцию, как процесс и состояние. Рассматриваемая как процесс, она охватывает меры, призванные ликвидировать дискриминацию между экономическими единицами, принадлежащими к различным национальным государствам; рассматриваемая как состояние, она может быть представлена как отсутствие различных форм дискриминации между национальными экономиками". Согласно Б.Балашу интеграция - это выравнивание условий для экономической деятельности субъектов рынка вне зависимости от того, резидентами какого из двух или более государств, объединенных в интеграционную группировку, они являются [24, p.1-2].

По сути дела, концепция Б.Балаша предугадала этапы интеграции, включая пять последовательных форм (рис.21):

→ во-первых, зона свободной торговли с отменой тарифов и количественных ограничений в торговле между странами-участниками;

→ во-вторых, таможенный союз с установлением единых тарифов в торговле с третьими странами;

→ в-третьих, "Общий рынок", где устранены ограничения в торговле товарами и в движении капитала и труда;

→ в-четвертых, экономический союз, где кроме всего вышеизложенного устранена всякая дискриминация и согласованы национальные экономические политики;

→ в-пятых, полная экономическая интеграция, предусматри-

вающая унификацию национальных экономических политик и создание органов наднациональной власти.

Э.Хаас, М.Бийе, А.Филипп, Г.Мюрдаль, Р.Сменд, В.Хуперт сущность интеграции видят в согласовании между странами экономических и законодательных мероприятий и осуществлении совместной экономической политики с помощью наднациональных органов. А.Маршалль рассматривает интеграцию, как комплексное явление, охватывающее сумму действий правительств интегрируемых стран и непосредственно сами хозяйства этих стран, их структуру и экономические связи, причем не только в сфере обмена.

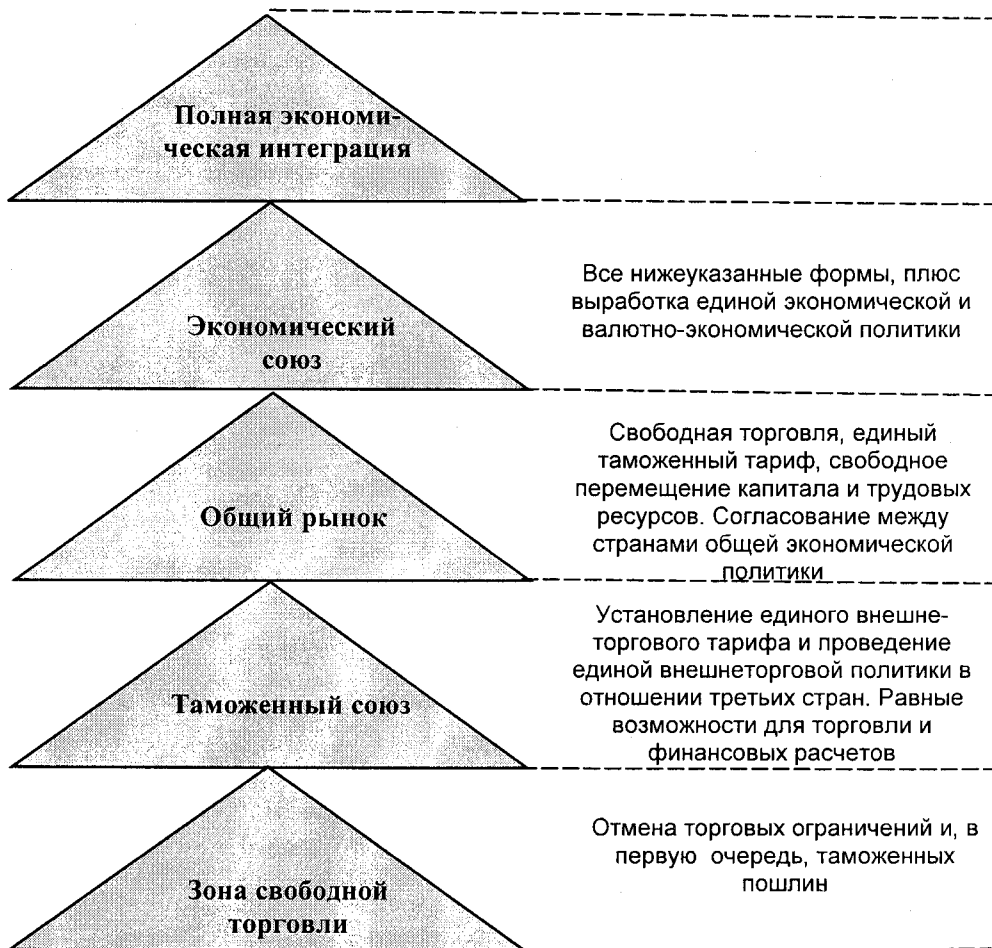


Рис.21. Этапы межгосударственной интеграции (по Б.Балашу)

Д.Пиндер определяет интеграцию "как процесс отмены дискриминации между хозяйственными единицами стран-членов вместе с образованием общей, достаточно скоординированной экономической политики". Наконец встречаются определения

интеграции, выглядящие очень абстрактно. Так, Р.Марголин толкует интеграцию как "соединение отдельных частей в общее целое", или как "процесс, который приводит к повышению степени единства". Практически подобные определения означают, сведение этого сложного международного явления к латинскому *integratio* – восстановление, восполнение, от *integer* – целый.

Яркие дебаты по необходимости и возможности интеграции развернулись в конце 60-х – начале 70-х годов. В них приняли участие такие крупные ученые как Д.де Ружмон, Р.Хаас, А.Брюгманс, Ф.Кинский и другие. Особо известна работа Дени де Ружмона, звучащая как реквием традиционному национальному государству. Преодоление государственных рамок, считает он, оправдано со всех точек зрения. Национальные государства устарели: они слишком малы и слишком велики в одно и то же время. Слишком малы, так как не в состоянии гарантировать безопасность своим гражданам и активно участвовать в мировых делах. Слишком велики, ибо не могут обеспечить адекватное развитие всех составляющих их регионов и дать возможность гражданам эффективно участвовать в общественной жизни.

Несмотря на множественность и разнообразие перечисленных определений категории "интеграция", ни одно из них не является исчерпывающим. Это связано со сложностью и спецификой интеграционных процессов, в той или иной степени затрагивающих все стороны общественной жизни. Несмотря на это, достаточно четко можно выделить следующие наиболее важные экономические характеристики интеграции:

- межгосударственное регулирование экономических процессов;
- постепенное формирование вместо более или менее независимых друг от друга национальных народнохозяйственных комплексов регионального интернационального хозяйственного комплекса с общей структурой воспроизводства и органами управления;
- сближение внутренних экономических условий в государствах – участниках интеграционных объединений и выравнивание уровней их экономического развития;
- расширение пространственных возможностей межгосударственного передвижения товаров, рабочей силы и капиталов в пределах региона и устранение многообразных административных и экономических барьеров.

На рубеже веков наблюдается активизация как центробежных, так и центростремительных тенденций, однако, по мнению большинства специалистов объединительные тенденции преобладают над разъединительными. Поэтому интеграционная тематика, приобретая все большую практическую значимость, изучается сегодня как экономистами, так и представителями других отраслей науки – юристами, историками, политологами.



## **2. Сущность и основные признаки международной экономической интеграции**

Экономическая интеграция является непосредственным проявлением интернационализации экономической жизни (см. гл. 3). Однако интернационализация хозяйственной жизни и экономическая интеграция – понятия не тождественные. Последняя представляет собой более высокую ступень интернационализации, требующую коллективного управления процессом экономических отношений между странами.

Экономическая интеграция – сознательно регулируемый государствами и наднациональными органами управления процесс создания и функционирования международных хозяйственных комплексов в рамках групп государств.

Экономическая интеграция отличается от прежних форм интернационализации хозяйственной жизни, во-первых, более сложным, универсальным характером международных хозяйственных связей между странами, развивающимися в направлении создания крупных экономических комплексов в рамках определенной группы государств, и, во-вторых, тем, что эти экономические связи регулируются коллективными наднациональными органами.

Такой подход к определению экономической интеграции позволяет исследователям выделить ряд наиболее общих признаков международной экономической интеграции, обособляющих ее на фоне других явлений интернационализации в экономической жизни.

Во-первых, интеграция – это такой процесс развития устойчивых, глубоких связей и разделения труда между национальными хозяйствами, который сопровождается взаимным приспособлением и дополнением друг другу отдельных предприятий, отраслей, экономических районов различных стран, ведет к образованию международных хозяйственных комплексов, охватывающих прежде всего близкие по уровню экономического развития государства.

Во-вторых, интеграция – это регулируемый процесс в том смысле, что она требует сознательных, согласованных действий субъектов (хозяйственных объединений, государств) по управлению и функционированию взаимосвязей в рамках складывающихся групп государств. Регулирующую функцию при этом выполняют государственные аппараты отдельных стран и межгосударственные институты.

В-третьих, специфическая черта интеграции состоит в ее региональном характере, предполагающем географическую близость, наличие общих границ и складывающихся исторически длительный период экономические связи между странами. Примером тому могут

служить: в Западной Европе – Европейский Союз (Австрия, Бельгия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Германия, Объединённое королевство Великобритании и Северной Ирландии, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция); в Латинской Америке – Латиноамериканская ассоциация интеграции (Аргентина, Бразилия, Мексика, Чили, Парагвай, Перу, Уругвай, Эквадор, Колумбия, Венесуэла, Боливия); в Африке – Экономическое сообщество стран Западной Африки (Бенин, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Кот д'Ивуар, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того); в Северной Америке – Североамериканская зона свободной торговли (США, Канада, Мексика) и другие (рис.22).

В-четвертых, экономическая интеграция имеет в основе рыночные механизмы, базирующиеся на законах конкуренции и получения прибыли, дополняемые экономическими и социальными функциями государства. Функционирование рыночного механизма возможно при наличии экономической демократии, равноправии, наличии различных форм собственности и хозяйствования, конкурентной среды и прочих присущих рынку категорий.

В-пятых, в ходе интеграции происходят глубокие структурные сдвиги в экономике охваченных этим процессом государств, складываются более эффективные хозяйственные пропорции, что ведет в конечном итоге к повышению общественной производительности труда.

Реализация интеграционных процессов предполагает наличие и функционирование интеграционного механизма. Механизм интеграции – совокупность экономических рычагов и политико-правовых инструментов и методов, посредством которых реализуется процесс сближения, взаимного приспособления национальных хозяйств. Он включает самые разные средства и методы – от временных и разовых сделок до устойчивых и длительных соглашений в сфере обмена и производства. Основными из них являются:

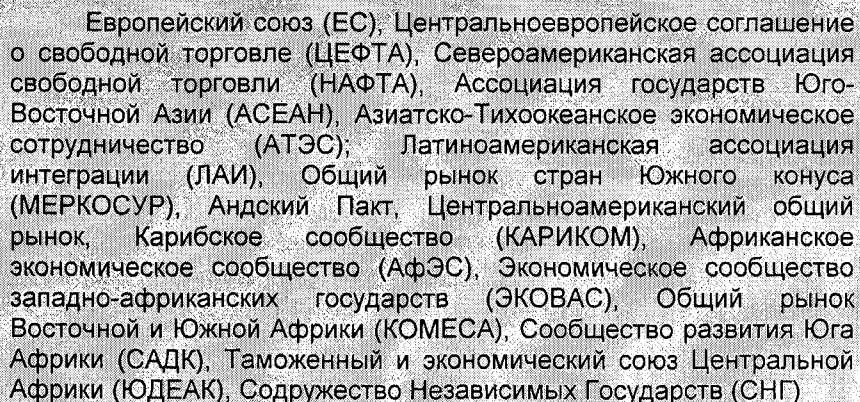
→ создание системы межгосударственных органов, регулирующих экономические связи;

→ создание зон свободной торговли, таможенных союзов, общих рынков;

→ межгосударственное вмешательство в макроэкономические процессы, связанные с темпами роста, структурой и размещением производства, развитием науки и техники, образования, с валютно-финансовым положением;

→ использование широкой гаммы связей и соглашений на микроуровне – между предприятиями, фирмами и монополиями разных стран, через которые материально реализуются интеграционные процессы, связываются не только рынки разных государств, но и отдельные отрасли их экономик.

Функционирование интеграционного механизма закрепляется особой системой законов – законов наднационального уровня, обязательных к исполнению для каждой страны-участницы.



Европейский союз (ЕС), Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕФТА), Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА), Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС), Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ), Общий рынок стран Южного конуса (МЕРКОСУР), Андский Пакт, Центральноамериканский общий рынок, Карибское сообщество (КАРИКОМ), Африканское экономическое сообщество (АфЭС), Экономическое сообщество западно-африканских государств (ЭКОВАС), Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА), Сообщество развития Юга Африки (САДК), Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК), Содружество Независимых Государств (СНГ)

Рис.22. Основные интеграционные группировки мира

Поскольку интеграция – явление более высокое, нежели те или иные из ранее встречавшихся форм международного сотрудничества, постольку при прочих равных условиях она способна принести и значительно больший экономический эффект, выражающийся в конечном итоге в экономии общественного труда и снижении издержек производства. Этот экономический эффект следует из выгод, получаемых в результате интеграции (рис.23).

Таким образом, интеграция, будучи специфической категорией, обладает перечнем признаков, существенным образом отличающих ее от других процессов в международных экономических отношениях. С позиций этих признаков можно сказать, что международная экономическая интеграция – это процесс сближения и взаимоприспособления отдельных национальных хозяйств на основе развития глубоких, устойчивых взаимосвязей и разделения труда между странами, взаимопроникновения их воспроизводственных структур в различных формах и на различных уровнях.

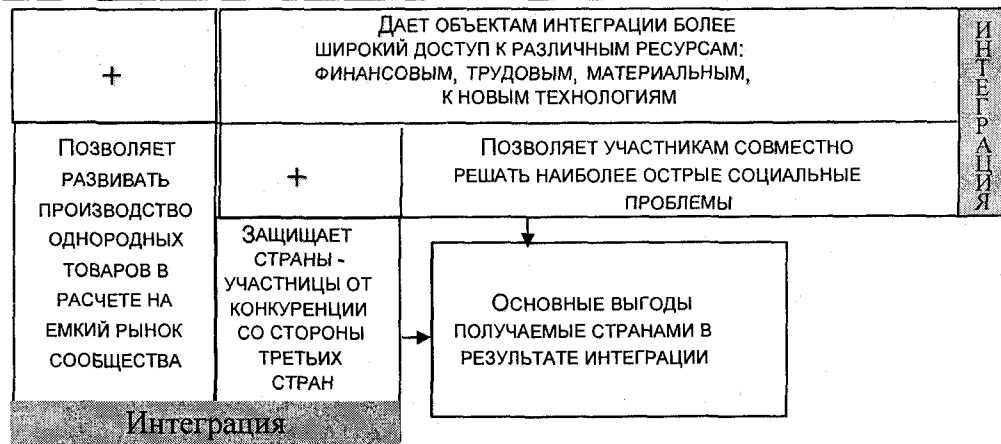


Рис.23. Получаемые выгоды в результате интеграции

Цель интеграции – сближение национальных экономик и обеспечение эффективного совместного решения экономических проблем. При этом разнообразие национальных особенностей стран порождает и разнообразие экономических объединений государств. Эти объединения отличаются друг от друга по числу участников, совокупному экономическому и человеческому потенциалу, конкретной программе действий, инструментов экономической политики, полномочиями межгосударственных органов и др. Наибольшее развитие интеграционные процессы получили в рамках европейской интеграционной группировки – ЕС.



### ЕС как высшая форма проявления региональной экономической интеграции в современных условиях

Западноевропейская интеграция представляет собой наиболее развитую организационную форму интеграционного типа, которая прошла последовательно все основные этапы процесса взаимодействия.

Первые проекты объединения Европы относятся к XIII-XV вв. и принадлежат французскому королевскому прокурору П. дю Буа и чешскому королю Й. Подебраду. Подобные же проекты предлагали англичане У. Пенн и Дж. Беллер, французы Ш. де Сен-Пьер и В. Гюго и многие другие. В XX в. в межвоенный период европеизм ассоциируется, прежде всего, с именем австрийского графа Р.



Куденхове-Калерги, автора книги "Пан-Европа" и министра иностранных дел Франции А.Брианана. В послевоенный период идеи европейского дома наиболее озвучены Ш.Де Голлем и Л.Эргардом. Но попытки объединения Европы в то время не принесли успеха. Оно началось с 1950 года, когда Председатель Совета Министров Франции Робер Шуман предложил создать Европейскую федерацию, которая базировалась бы на экономическом объединении. Далее были сделаны практические шаги для создания Европейского Сообщества-ЕС\*. К их числу относятся образование:

→ Европейского объединения угля и стали (соответствующий договор вступил в силу в 1952 г.);

→ Европейского экономического сообщества (договор вступил в силу в 1958 г.);

→ Европейского объединения по атомной энергии, Евроатом (договор вступил в силу в 1958 г.).

Соединение этих трёх объединений в 1967 году образовало Европейское Сообщество (табл.19).

Отмеченные договора были дополнены и расширены так называемыми Едиными европейскими актами, вступившими в силу в 1978 г., которые являются базой политического сотрудничества стран-членов.

Первоначальными членами объединения являлись шесть европейских государств: Бельгия, ФРГ, Франция, Италия, Люксембург, Голландия. В 1973 г. в Сообщество также вошли: Великобритания, Дания, Ирландия; в 1981 г. – Греция; в 1986 г. – Испания, Португалия; в 1995 г. – Австрия, Швеция, Финляндия.

Таблица 19

ЕС в количественных показателях (1998 г.)

Страна	Площадь, кв. км	Население, млн. чел.	Плотность населения, чел./км
Австрия	83900	7909	94
Бельгия	30500	9948	326
Греция	132000	10046	76
Дания	43200	5135	119
Ирландия	70300	3507	50

\* С ноября 1993 г. – Европейский союз

Продолж. табл.19

Страна	Площадь, кв. км	Население, млн. чел.	Плотность населения, чел./км
Испания	504800	38925	77
Италия	301300	57576	191
Люксембург	2600	378	146
Нидерланды	41785	14893	356
Германия	356900	80614	226
Объединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии	224100	57409	235
Португалия	9230	10337	112
Финляндия	337100	5055	15
Франция	549100	56304	103
Швеция	450000	8962	19

Западноевропейская интеграция с самого начала была процессом, идущим как "снизу", так и "сверху" – на уровне непосредственных субъектов экономической деятельности и на уровне государств. С одной стороны, происходило все более тесное переплетение хозяйственных структур стран ЕС. С другой, – все более отчетливо проявлялась потребность в развитых формах регулирования экономических процессов государствами и странами ЕС в масштабах всего формирующегося хозяйственного комплекса. Усиление взаимозависимости и взаимодействия на межфирменном уровне подводило ЕС к необходимости межгосударственного взаимодействия. Такое решение странам ЕС далось нелегко, так как европейские регионы существенно различны в плане географии, ресурсно-производственных потенциалов стран, величины и плотности их населения, конституционного статуса государств и их хозяйственной специализации, а также внутриадминистративного деления (табл.20).

В своем экономическом развитии ЕС прошел ряд эволюционных этапов. Основой Сообщества стал таможенный союз. В период 1958-1968 гг. формировался общий рынок. Единый тариф участники ЕС начали применять с 1 июля 1968 г. Одновременно в 60-х годах в границах "Общего рынка" происходил процесс формирования единой сельскохозяйственной политики: были введены единые цены и правила регулирования рынков по основным группам сельскохозяйственных товаров, а также создан протекционистский механизм торговли с третьими странами. Начиная с 1979 г. создается Европейская валютная система с приоритетом марки ФРГ и плавающим курсом. В 1985 г. была подписана программа развития Европейского Сообщества и преобразование его в Европейский Союз.

Таблица 20

## Структура субнациональных органов власти стран ЕС [28, р.19]

Страны	Регионы	Промежуточные органы власти	Местные администрации
Австрия	9 земель		2347 коммун
Бельгия	3 земли	10 провинций	589 коммун
Великобритания	4 земли	56 графств	482 округа
Германия	16 земель	426 округов	16086 коммун и 117 городов
Греция			359 округов и 5562 коммун
Дания		14 графств	275 коммун
Ирландия		29 графств	83 муниципии и 5 городов
Испания	17 земель	50 провинций	8098 коммун
Италия	20 земель	95 провинций	8066 коммун
Люксембург			118 коммун
Нидерланды		12 провинций	633 муниципии
Португалия	2 автономных региона		305 муниципий и 4220 прихода
Финляндия	1 автономный регион	19 провинций	455 коммун
Франция	26 земель	100 департаментов	36433 коммун
Швеция		23 округа	288 коммун

Эта программа действовала как Единый Европейский акт, по которому до конца 1992 г. завершился процесс создания единого внутреннего рынка. Согласно ему:

- устраняются ещё оставшиеся таможенные формальности;
- устраняются различия в технических стандартах;
- устраняются лимиты на услуги;
- устраняются оставшиеся ещё валютные ограничения;
- устраняются ограничения относительно приёма граждан на работу;

→ нивелируется разница в уровнях и структуре налогообложения.

В 1992 г. 12 стран-членов ЕС в Маастрихте (Голландия) достигли соглашения о создании политического и валютно-финансового союза. Акт закрепил достигнутые результаты интеграции (рис.24) и стал политико-правовой основой к продвижению сообщества к качественно новому этапу. Ратификационный процесс завершился в октябре 1993 г. А с ноября 1993 г. Сообщество получило новое название – Европейский Союз.

Маастрихтский договор передал ЕС следующие функции:

- координацию и контроль в проведении единой экономической политики;
- поддержку законности и правопорядка;
- создание и защиту единого рынка на основе свободной и справедливой конкуренции;

- создание и управление единой валютой;
- определение и развитие фундаментальных прав и свобод отдельных граждан;
- управление единой внешней политикой;
- формирование общей оборонной политики.



Рис.24. Этапы формирования западноевропейской интеграции

С 1 января 1993 г. в едином экономическом пространстве происходит свободное перемещение товаров, капиталов и рабочей силы. Открытая экономика, рациональное размещение производительных сил, возможности свободного передвижения содействуют выравниванию социальных возможностей. Граждане ЕС могут работать, учиться, выходить на пенсию по своему выбору в любой из стран. Дипломы об образовании будут действительны во всех странах.

Предотвращению возможных разногласий в действиях стран-членов ЕС служит предусмотренная еще Римским договором добровольная передача ряда прав по выполнению задач сообщества в ведение наднациональных органов. К их числу относятся:

- Европарламент – высший представительный и консультативно-наблюдательный орган ЕС \*;
- Евросовет – политический орган ЕС;
- Суд ЕС – верховный судебный орган;
- Европейская комиссия – главный исполнительный рабочий орган;
- Совет министров – орган принятия основных решений по вопросам текущей политики в соответствии со стратегическими установками Европейского Совета и Европарламента и другие консультативные и вспомогательные органы-комитеты, комиссии, подкомиссии, фонды.

\* Включает 567 депутатов, которые выбираются прямым голосованием населения стран – членов ЕС.

Таблица 21

### Основные условия вступления в ЕС согласно статьи "F" Маастрихтского Договора

Условия	Содержание требований
△ Демократический режим и соблюдение прав человека.	△ Разработка конституционных и правовых аспектов с позиции прав человека; плюрализм форм собственности и многообразие социальной структуры; принцип разделения властей △ Соответствие законов правовым нормам; не преследование по национальному и социальному признаку; свобода совести; отмена смертной казни; верховенство закона; право на труд и жилище
▲ Выполнение обязательств, предусмотренных присоединением к правовой, экономической и политической системе Союза.	▲ Наличие конкурентоспособной рыночной экономики, адекватной правовой и административной структуры в государственном и частном секторе экономики ▲ Подключение к общей внешней и оборонной политике
▲ Включение в <b>acquis</b> (сложившуюся на сегодняшний день рыночную правовую систему Союза).	▲ Выполнение и поддержка содержания, принципов и целей учредительных договоров, включая Маастрихтский договор ▲ Выполнение законодательной базы, принятой для реализации этих договоров ▲ Выполнение решений и деклараций Союза ▲ Выполнение международных соглашений между членами сообщества, связанных с его деятельностью

В совокупности механизм управления ЕС представляет уникальную систему наднационального управления. Этому способствует наличие независимо от стран-членов собственного бюджета. По-видимому, основные параметры этой управленческой системы будут заимствованы и другими интеграционными группировками.

В настоящее время в рамках организации Общего рынка работает примерно 20 тыс. служащих из разных стран в соответствии с так называемой национальной спецификой.

Политико-правовая система управления интеграционными процессами в ЕС представлена следующими видами законодательных актов:

- постановлениями, выступающими в виде наднациональных законов, которые приобретают законную силу во всех странах-членах и которые выше национальных законов отдельно взятых стран;
- директивами, которые представляют собой законодательные акты, содержащие общие положения.

Предполагается, что к 2005-2008 гг. члены Единого рынка Западной Европы будут контролировать 80 % экономического и социального законодательства стран-членов (рис.25).



Рис.25. Политико-правовая система управления интеграционными процессами в ЕС

В настоящее время страны ЕС считают себя ядром Соединённых Штатов Европы, являясь мощным объединением государств, которые стремятся к экономическому и политическому единству. Сегодня ЕС – это более 6 % населения мира, 40 % мировой торговли, 25 % мирового промышленного производства, 6 трлн. долл. ВВП. К современному моменту развитие ЕС достиг того этапа взаимодействия, когда стало возможным констатировать необратимость самого процесса интеграции, базирующегося на двух столпах – учете национальной специфики и умножении общих элементов в политике. Интеграционный механизм ЕС проявил себя гибким и мобильным. То же самое можно сказать и об экономической политике ЕС: в одних случаях выбирается путь взаимного признания национальных правил и процедур; в других – поощряется гармонизация, сближение этих правил; в третьих – приоритет отдается выработке единых норм ЕС.



## Перспективы интеграционного развития в постсоветском пространстве

Украину и 14 других стран, образовавшихся на месте бывших союзных республик после развала СССР в 1991 г., называют постсоветскими государствами. Здесь взамен интеграции, осуществлявшейся в советский период с помощью вне рыночных методов хозяйствования, постепенно и противоречиво начинается поиск и развитие новых форм равноправных и взаимовыгодных отношений в условиях возникающего рынка. Отталкиваясь от почти полного отсутствия рыночных отношений, внешнеэкономической внутренней интеграции, сырьевого характера экспорта, изолированности всей системы от внешнего мира, многоукладности хозяйственных отношений, неравномерного экономического и социального развития отдельных регионов, эти государства стоят перед следующими проблемами:

- проведение рыночно ориентированных реформ;
- либерализация экономики и увеличение ее открытости;
- осуществление структурной макроэкономической перестройки;
- приватизация государственного сектора;
- формирование демократического гражданского общества.

Основываясь на существовавшем ранее едином экономическом пространстве, исторически сложившемся разделении труда, наличии единой энергетической системы, единой системы транспорта, связи, телекоммуникаций, взаимопереплетенной общей системы нефте – и газопроводов, единой технической стандартизации, общих внешних таможенных тарифах и т.д., имея более интегрированное и взаимозависимое экономическое пространство, чем то, что достигнуто даже в ЕС, страны бывшего СССР неизбежно должны были объединиться на новых принципах сотрудничества\*, что и произошло на Алма-атинском совещании 21 декабря 1991 года, вызвавшем к жизни новое образование – Союз Независимых Государств (СНГ), в деятельности которого в настоящее время берут участие с разным статусом 12 государств бывшего СССР (кроме стран Балтии). Главная цель их экономической интеграции – использование преимуществ межгосударственного разделения труда, специализации и кооперирования производства для достижения общих стратегических и текущих интересов стран – участниц СНГ.

---

\* Так, хозяйственные связи бывших союзных республик были интенсивнее, чем между странами ЕС: межреспубликанский обмен на момент распада в 1990 г. составил 20,5 % совокупного ВВП СССР против 16 % ЕС [4, с.7].

О принципиальной констатации на высшем уровне намерений следовать курсу углубления интеграции на рыночной и суверенной основах, свидетельствуют:

→ принятие 22 января 1993 г. Советом глав государств СНГ Устава Содружества, определившего его функциональные и организационные основы;

→ подписание Договора о создании Экономического союза в сентябре 1993 г. и развивающих его документов;

→ Соглашении о создании зоны свободной торговли;

→ Соглашение о содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений;

→ Договор о проведении согласованной антимонопольной политики;

→ Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности и ряде других сфер;

→ создание в декабре 1994 г. Межгосударственного Экономического комитета с целью усиления координации хозяйственного сотрудничества стран СНГ;

→ подписание соглашения о создании Платежного союза в октябре 1994 г.

Устав СНГ в разделе, посвящённом сотрудничеству в экономической, социальной и правовой областях содержит следующие общие направления согласованной экономической политики:

→ формирование общего экономического пространства на базе рыночных отношений и свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы;

→ координация социальной политики, разработка совместных социальных программ и мер по снижению социальной напряженности в связи с проведением экономических реформ;

→ развитие систем транспорта и связи, а также энергетических систем;

→ координация кредитно-финансовой политики;

→ содействие развитию торгово-экономических связей государств-членов;

→ поощрение и взаимная защита инвестиций;

→ содействие стандартизации и сертификации промышленной продукции и товаров;

→ правовая охрана интеллектуальной собственности;

→ содействие развитию общего информационного пространства;

→ осуществление совместных природоохранных мероприятий, оказание взаимной помощи в ликвидации последствий экономических катастроф и других чрезвычайных ситуаций;

→ осуществление совместных проектов и программ в области науки и техники, образования, здравоохранения, культуры и спорта.



Таблица 22

Основные экономические показатели стран Содружества  
Независимых Государств в 1992-1997 гг. в % к 1991 г.  
(в постоянных ценах) [8, с.25-26]

Годы					Валовой внутренний продукт					Общий объем промышленной продукции					Валовая продукция сельского хозяйства (хозяйства всех категорий)					Капитальные вложения (все источники финансирования)				
1					2					3					4					5				
Азербайджан					Армения					Белоруссия														
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5										
1992	77	76	75	59	1992	58	52	87	8	1992	90	91	91	71										
1993	60	71	64	36	1993	53	46	108	6	1993	34	82	95	60										
1994	48	55	56	68	1994	56	49	112	4	1994	73	68	81	54										
1995	42	45	52	56	1995	60	50	117	...	1995	65	60	77	37										
1996	43	42	54	117	1996	63	50	119	...	1996	67	62	79	35										
1997	45	43	50	196	1997	65	51	112	...	1997	74	73	75	42										
Грузия					Казахстан					Кыргызстан														
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5										
1992	55	54	87	45	1992	95	86	101	53	1992	86	74	95	75										
1993	39	40	76	17	1993	86	73	96	32	1993	73	55	85	58										
1994	35	24	85	17	1994	75	53	77	27	1994	58	40	70	32										
1995	36	22	97	17	1995	69	48	58	17	1995	55	33	68	58										
1996	39	23	102	18	1996	69	49	53	11	1996	59	35	78	69										
1997	43	25	108	34	1997	71	51	52	13	1997	65	52	86	45										
Молдова					Россия					Таджикистан														
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5										
1992	...	73	84	74	1992	86	82	91	60	1992	100	76	100	58										
1993	100	73	92	41	1993	78	70	87	53	1993	84 <sup>2)</sup>	70	91 <sup>2)</sup>	58										
1994	69 <sup>1)</sup>	53	69	20	1994	68	56	76	40	1994	66 <sup>2)</sup>	52	82 <sup>2)</sup>	33										
1995	68 <sup>1)</sup>	51	71	17	1995	65	54	70	36	1995	58 <sup>2)</sup>	45	64 <sup>2)</sup>	...										
1996	63 <sup>1)</sup>	47	62	16	1996	62	52	67	30	1996	48 <sup>2)</sup>	34	53 <sup>2)</sup>	...										
1997	63 <sup>1)</sup>	46	68	15	1997	62	53	67	28	1997	49 <sup>2)</sup>	33	55 <sup>2)</sup>	...										
Туркменистан					Узбекистан					Украина														
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5										
1992	100	85	91	120	1992	89	93	94	68	1992	90	94	92	63										
1993	102 <sup>2)</sup>	89	10	174	1993	87	97	95	65	1993	77	86	93	57										
1994	85 <sup>2)</sup>	67	87	...	1994	82	98	87	50	1994	60	63	78	44										
1995	78 <sup>2)</sup>	62	72	...	1995	82	98	90	52	1995	52	55	75	28										
1996	78 <sup>2)</sup>	73	71	...	1996	83	104	85	56	1996	47	52	63	22										
1997	...	...	...	...	1997	87	111	88	66	1997	46	51	67	21										

1) % к 1993 г.

2) % к 1992 г.

По оценкам Межгосударственного экономического комитета, промышленный потенциал стран СНГ составляет примерно 10 % мирового, запасы основных видов природных ресурсов – около 25 %, экспортный потенциал – 45 %. Научно-технический потенциал стран СНГ, выраженный в форме интеллектуальной собственности

составлял на 1999 г. не менее 500 млрд. долларов. Сейчас в странах СНГ производится ВВП в пределах 580-600 млрд. (в текущих ценах 1997 г.) [2, с.34] (рис.26).

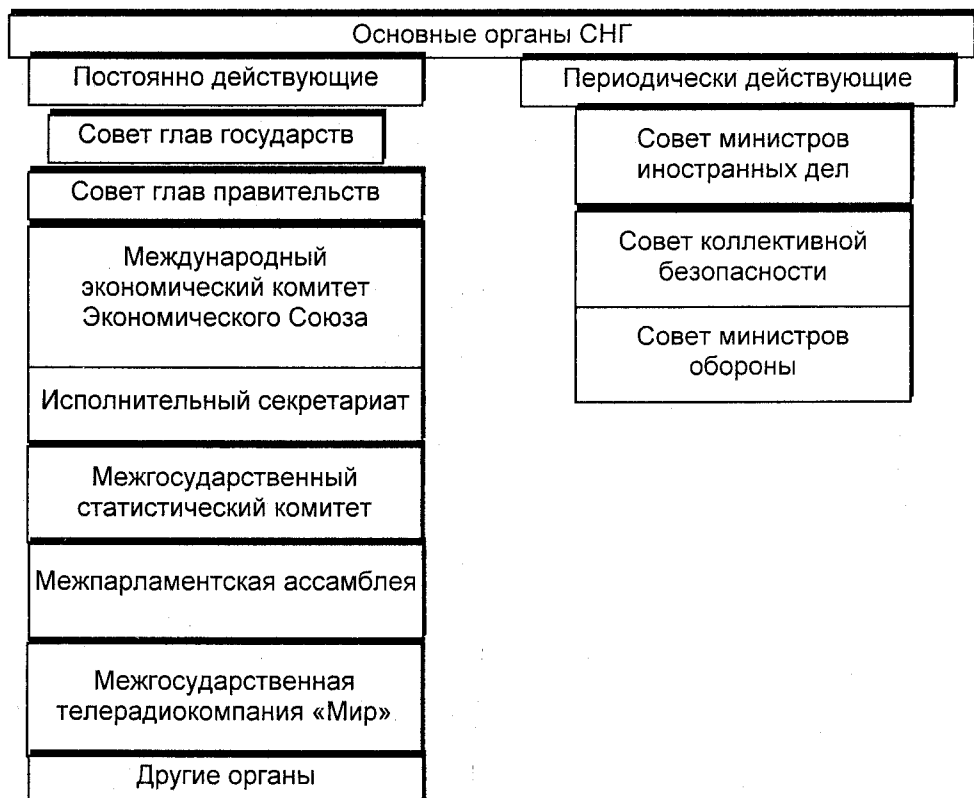


Рис.26. Основные органы Содружества Независимых Государств

Следует признать, что СНГ по сравнению с другими экономическими группировками, имеет благоприятные условия для быстрого продвижения по "интеграционному пути". Это прежде всего и взаимозависимость между странами, и всеобъемлющие связи народнохозяйственных комплексов, возникшие в процессе развития межотраслевого внутристранового разделения труда.\*

Несмотря на наличие таких преимуществ, фактически можно наблюдать в данном экономическом пространстве совершенно

\* Существовала крайне высокая степень взаимозависимости стран СНГ. Так 10 из 15 союзных республик покрывали в 1989 году от 19,8 до 24,4 % своих внутренних потребностей за счет ввоза из других республик и лишь 3-6 % из-за пределов СССР. Девять республик вывозили в другие регионы Союза 19,7-25,4% своей продукции, а за его пределы – лишь 2-3 %.

противоположные интеграции процессы: вводятся квоты, лицензии и прочие барьеры во взаимной торговле, устанавливаются таможенные и пограничные посты и др. В значительной степени это вызвано как политическими, так и экономическими причинами – разнородным движением к рынку, различиями в характере, темпах и методах осуществления экономических реформ, различной обеспеченностью сырьевыми и продовольственными ресурсами, квалифицированной рабочей силой и т.д. Усугубил положение экономический кризис, глубина которого весьма внушительна во всех странах Содружества. Так, валовой внутренний продукт сократился здесь за 1992-1994 гг. на 39 %, объем выпускаемой промышленной продукции – на 44 %. Инвестиции в основные фонды за этот период уменьшились по странам от 50 до 90 %.

К задачам, коллективное решение которых способно сплотить СНГ как интеграционную группировку и на долгий срок обеспечить ее эффективное функционирование, можно отнести следующие:

→ определение ниши Экономического союза СНГ в мирохозяйственных отношениях, во взаимосвязях с другими интеграционными группировками стран и коллективная его защита от дискриминации, недобросовестной конкуренции, правовых и экономических ограничений и иных угроз со стороны третьих стран и других межгосударственных союзов;

→ скоординированная масштабная перестройка структуры производства, дающая возможность минимизировать потери при ее осуществлении и наращивать в перспективе экономический потенциал всеми странами вместе и каждой в отдельности;

→ обеспечение прорывов в совершенствовании технико-технологических основ производства товаров и услуг, приумножение коллективного научно-технического и образовательного потенциала, совместное осуществление сложных научно-технических и конструкторских проектов;

→ выработка и реализация крупных экологических программ.

Сегодня же экономическая интеграция в СНГ покоится на развитии преимущественно двухсторонних отношений, разнотипных рыночных механизмах регулирования экономики, разнообразных валютно-финансовых, ценовых, налоговых законодательствах и т.д. На будущее странам СНГ нужен реальный механизм интеграционного взаимодействия, который превратил бы преобладающие во взаимоотношениях декларации о намерениях в реальные достижения.



## **Тенденции и параметры развития международной экономической интеграции**

Экономическая интеграция последовательно проходит следующие основные ступени: свободная торговля, таможенный союз, общий рынок, валютный и экономический союз, полная интеграция. По данной схеме развиваются интеграционные процессы в Западной Европе (ЕС), Северной Америке (НАФТА), Азиатско-Тихоокеанском районе (АТЭС) – наиболее развитых экономических образованиях.

По оценке экспертов, на долю ЕС, НАФТА и АТЭС придется в 2015 году не менее 70 % мирового производства ВВП. Другие интеграционные группировки отстают по темпам от этой "тройки". Однако в целом процесс идет по нарастающей, показывая, что интеграция – эффективное будущее.

В последние годы развитие интеграционных процессов характеризовалось небывало высокой динамикой. Прежде всего это касается развития существующих интеграционных группировок. Лидером здесь является Европейский Союз. Маастрихтские договоры\* закладывают юридические и организационные предпосылки углубления интеграции в направлении формирования экономического, валютного и политического союза. Наиболее яркие характеристики этого союза:

- единое антимонопольное законодательство;
- единый подход к правам профессиональных союзов и их членов;
- общая налоговая система;
- единое трудовое законодательство;
- единые правила в создании и регистрации фирм;
- единые стандарты и т.д.

Сегодня очевидно внутреннее укрепление западноевропейской интеграционной группировки. К рубежу тысячелетий, по данным комиссии ЕС доля Европейского Союза в совокупном ВВП индустриальных стран мира составила 38,3 % против 32,5 % у США и 20,5 % у Японии [6, с.3]. Выполнение уже намеченных в ЕС программ приводит к такой степени переплетения хозяйств в едином комплексе, что процесс западноевропейской интеграции на главных её направлениях становится необратимым.

К вступлению в ЕС готовятся страны Восточной Европы. Уже состоялись переговоры в границах подготовки Польши, Венгрии,

---

\* Маастрихтский договор (1992 г.) – документ, в котором зафиксировано решение стран ЕС о создании Европейского Союза на основе Европейских сообществ, дополненный новыми формами сотрудничества.

Румынии, Болгарии, Словакии и Чехии, Латвии, Литвы, Словении, Эстонии к вступлению в ЕС (табл.23). Желают сотрудничать с ЕС Россия, Украина, Белоруссия и другие страны СНГ. Речь идет о процессе преодоления национальной обособленности, размывания десятилетиями возводившихся экономических границ. Все страны добровольно участвуют в объединении, передают его органам часть своих компетенций, ограничивая собственный суверенитет. В нашей эпохе еще не было случаев мирной передачи государством своих полномочий верховным структурам в таких масштабах. Происходящее носит беспрецедентный характер.

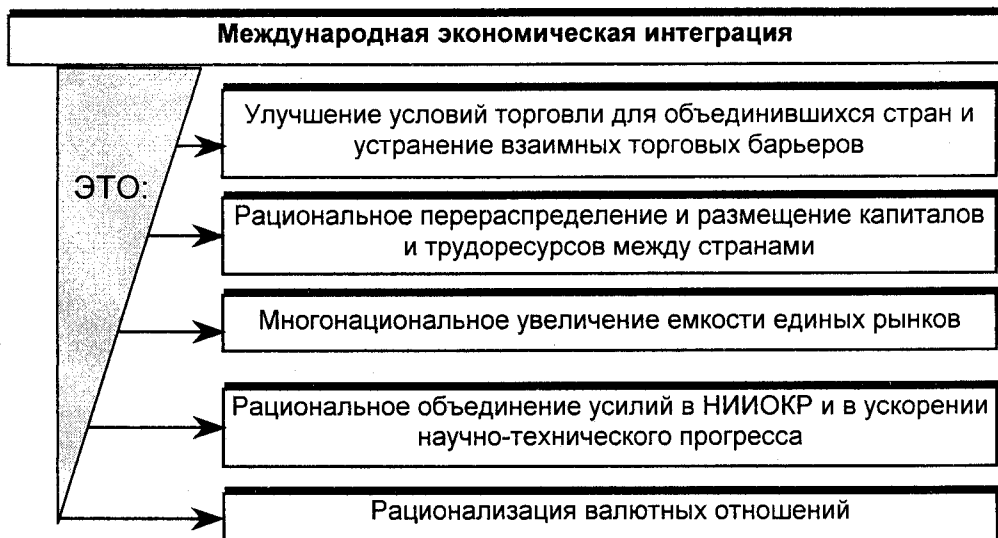


Рис.27. Основные факторы, обеспечивающие хозяйственный эффект интеграции

Увеличение как количества членов ЕС, так и стремления желающих вступить в эту организацию, поставило вопрос об определении критериев, требующихся для нормальной её работы. С этой задачей успешно справился Европейский Валютный Институт, который выделил особые финансово-экономические критерии, необходимые для успешного финансирования союза (табл.23). Подробное их рассмотрение показало полное соответствие отмеченным критериям только одной страны – Люксембурга. Такая констатация свидетельствует, как о необходимости повышения уровня исполнительской дисциплины и компетенции интегрированных органов, так и жестком отборе в организацию.

Различия в уровнях экономического развития в масштабе единой интеграционной группировки, наличие государств, желающих вступить

в организацию, активно способствовали появлению и быстрому распространению идей Европы "концентрических кругов" и Европы "с изменённой геометрией". Их цель – активно способствовать объединению Европы. Так, в интервью на тему "ЕС к 2003 году" бывший министр по европейским делам Франции Э.Гигу заявила, что это должна быть "гибкая Европа", твердое ядро которой вводит в действие в определенный срок валютный и экономический союз, а также политический союз с общей внешней политикой, обороной и внешним гражданством, в которых члены ЕС будут участвовать в различной степени. Профессор Неаполитанского университета П.Гверриери настаивает на развитии Европы на различных скоростях, причем различные группы стран будут объединяться для осуществления различных целей.

Таблица 23

Сравнительный уровень экономического развития стран-претендентов на вступление в ЕС (1996 г.) [5, с.24]

Страны	ВВП (млрд.долл.)	Душевой ВВП (долл.)	Доля в ВВП (%)			Безработица (% ко всей рабочей силе)
			Инду- стрии	Сельского хозяйства	Част- ного сектора	
Болгария	10,4	4210	31	13	40	12,5
Венгрия	43,4	6310	27	6	60	10,5
Латвия	5,0	3160	17	9	58	7,2
Литва	7,7	4130	24	10	55	6,4
Польша	127,9	5320	30	6	56	14,9
Румыния	32,5	4060	30	20	35	6,1
Словакия	17,4	7120	33	6	58	12,8
Словения	19,1	10110	33	65	33	13,5
Чехия	52,0	9410	39	5	65	3,5
Эстония	4,4	3920	17	7	49	5,0
Всего 10 стран- претендентов	319,8	5530		8		
Для сравнения ЕС – 15	6915,0	17260	22	3		10,7

В целях необходимости адаптации к изменяющейся ситуации Э.Боллодюр предложил построить Европу из трех "кругов". Первый с более интегрированной структурой в валютной и военной областях, который должно составить ограниченное число государств. Второй – экономическая организация, объединяющая все страны-члены. Третья

– Европа в целом, включающая страны, не входящие в ЕС, но с которыми через ОБСЕ и Пакт стабильности будет обеспечено "международное сотрудничество и организация безопасности и сформированы экономические и торговые связи".

Таблица 24

Соответствие фактических показателей состояния экономики и финансов стран ЕС критериям, установленным для членства в экономическом и валютном союзе (1996 г.)

№	Страна	Темп инфляции, %	Уровень ставок, %	Дефицит госбюджета, % к ВВП	Гос. долг, % к ВВП	Соблюдение пределов курсовых колебаний
<b>Основные страны</b>						
1.	ФРГ	1,5*	6,8*	3,9	60,1	+
2.	Бельгия	2,0*	7,5*	3,4	79,5	+
3.	Голландия	2,3*	6,9*	3,5	78,5	+
4.	Люксембург	1,8*	7,2*	0,0*	6,7*	+
5.	Австрия	2,2*	7,2*	5,1	69,3	+
6.	Франция	1,8*	7,6*	4,2	55,0	+
<b>Страны, приближающиеся к установленным критериям</b>						
1.	Ирландия	2,3*	8,3*	2,6*	80,0	+
2.	Дания	2,4*	8,3*	1,0*	81,6	+
3.	Финляндия	2,0*	8,8*	3,0*	62,5	-
4.	Швеция	2,8*	10,3	4,5	79,5	-
<b>Прочие страны</b>						
1.	Великобритания	2,8*	8,2*	3,8	49,7*	-
2.	Испания	3,6	11,3	4,7	65,5	+
3.	Италия	4,4	12,3	6,8	121,4	-
4.	Португалия	3,5	11,8	4,5	72,6	+
5.	Греция	7,4	20,0	7,9	113,3	-
<b>Текущие значения "проходных" критериев</b>		3,0-3,3	9,7	3,0	60,0	

Перечисленные теоретические концепции развития европейской интеграционной группировки являются возможными вариантами ее эволюции; выбор практической реализации одной из них (либо другой) – дело ближайшего будущего.

Несомненно одно – процесс расширения ЕС будет происходить поэтапно, согласно идее, зафиксированной в Римском договоре

\* -означает соответствие показателя проходящему критерию

1957 года, через углубление и расширение сотрудничества и при условии продолжения экономического роста (рис.28).\*

Вся территория Северной Америки охвачена Северо-Американским соглашением о свободной торговле (НАФТА). На государственном уровне американо-канадское соглашение о свободной торговле было заключено в 1988 г., Мексика присоединилась к нему в 1992 г., что дало возможность впервые увидеть интеграционное объединение континентального масштаба.



Рис.28. Современные особенности процессов международной экономической интеграции

Заключенное соглашение имеет широкомасштабный характер, так как затрагивает международную торговлю, финансовые отношения, производственную сферу, миграцию рабочей силы, свободное

\* На реализацию идеи расширения ЕС до 2006 года от него потребуются около 75 млрд. евро, в том числе 21 млрд. – на содействие программам предприсоединения и 54 млрд. – на различные формы помощи новым странам в первые годы пребывания в ЕС. В сопоставлении с ассигнуемыми на это долям ВВП планируемое расширение обойдется ЕС примерно вдвое дороже, чем в свое время США "план Маршалла". При этом отмеченная сумма может образовываться лишь при темпах экономического роста в ЕС ежегодно в 2,5 % на все семь последующих лет.



движение капиталов, инвестиционную деятельность, неограниченный вывоз прибылей и доходов.

Степень взаимодействия североамериканской экономики не уступает западноевропейской. Объединяя 370 млн. производителей и потребителей или 7 % населения Земли, НАФТА, по сути дела, является одним из самых больших и богатых рынков мира [23, с.89].

Общий годовой объем выпускаемой НАФТА продукции составляет 7 триллионов долларов США, что превышает объем продукции, производимой ЕС. На их долю приходится 20 % всего объема мировой торговли. НАФТА является уникальным объединением, так как впервые в истории мира произошло

### С Ш А

- Территория: 9364 тыс. кв. км.
- Население: 258233000 чел.
- Основные религии: христианство, иудаизм, ислам
- Столица: Вашингтон
- Денежная единица: доллар США
- Госстрой: федеральная республика
- ВНП на душу населения: 23120 долл. США
- Официальный язык: английский

### Рис.29. США в современном мире

объединение экономик двух супердержав – промышленно развитых стран с экономикой развивающейся страны. Такой прецедент происходил по тем же направлениям, что и в странах ЕС. Однако специфика ее – в асимметричности экономической взаимозависимости между тремя странами (при доминирующей роли США (рис.29)

и слабом интеграционном взаимодействии Канады и Мексики). Несмотря на это, уже первый год функционирования НАФТА подтвердил, что происходит общее возрастание как производства, так и торговли между интегрируемыми государствами. Так, общий объем взаимной торговли США и Канады оценивается в 200 млрд. долл. США, а США и Мексики – 60 млрд. долл.; в США реализуется до 80 % экспорта Канады, а в Канаде – около 20 % экспорта США; доля США составляет 75 % всех иностранных прямых частных инвестиций в Канаде, а канадская часть в США – 8 %; доля США составляет около 70 % годового торгового оборота Мексики; американские инвестиции в Мексике достигают 23 млрд. долл., недвижимое имущество мексиканских инвесторов в США оценивается в 40 млрд. долл. [14, с.62].

Соглашение НАФТА о свободной торговле предполагает постепенную ликвидацию тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле и меры, облегчающие взаимные капиталовложения. Этим соглашением предусмотрен порядок урегулирования торговых конфликтов, возникающих между его участниками.

НАФТА поставила цель – устранить препятствия в торговле, использовать преимущества богатых природных ресурсов Канады (рис.30), американского капитала и "ноу-хау", а также избыточной рабочей силы Мексики (рис.31). Видные экономисты полагают, что такого рода звено регионализма станет промежуточным в превращении

### КАНАДА

- Территория: 9,97 тыс. кв. км.
- Население: 28436000 чел.
- Основная религия: христианство
- Столица: Оттава
- Денежная единица: канадский доллар
- Госстрой: федеральная конституционная монархия
- ВНП на душу населения: 20320 долл. США
- Официальный язык: английский, французский

**Рис.30. Канада в современном мире**

### МЕКСИКА

- Территория: 1958,2 тыс. кв. км.
- Население: 91261000 чел.
- Основная религия: христианство
- Столица: Мехико
- Денежная единица: песо
- Госстрой: федеральная республика
- ВНП на душу населения: 3470 долл. США
- Официальный язык: испанский

**Рис.31. Мексика в современном мире**

трехстороннего регионализма в глобализм. В соответствии с подписанным соглашением о северо-американской интеграции на протяжении последующих 15 лет почти все торговые и инвестиционные барьеры должны быть ликвидированы, а таможенные барьеры – отменены. Экономисты считают, что полноценный северо-американский общий рынок вполне может быть создан к 2010 году.

Крупномасштабные интеграционные процессы происходят сейчас и в азиатско-тихоокеанском районе. Здесь намечается создать к концу XX века интеграционное

экономическое пространство, сравнимое с северо-американским и западноевропейским. Ликвидируются барьеры, преодолеваются водоразделы. Это объяснимо тем, что США прилагают огромные усилия к созданию полноценной зоны интеграционного взаимодействия с сегодняшними конкурентами в огромном регионе, где проживает 40 % населения Земли и уже сейчас производится половина общемирового валового продукта. На эти 18 государств (Канада, США, Мексика, Новая Зеландия, Австралия, Папуа-Новая Гвинея, Бруней, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Южная Корея, Тайвань, Гонконг, КНР, Чили, Япония) приходится 40 % всего объема мировой торговли. Согласно прогнозам, к 2000 году

здесь будет производится не менее 60 % глобального ВВП и сосредотачиваться до 50 % общемировой торговли. Именно сюда в будущем переместятся основной финансовый и инвестиционный центры мира.

Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС): к 2020 году намечено образовать крупнейшую в мире "зону свободной торговли" без таможен и внутренних барьеров. Уже сейчас заявку на вступления в группировку подали Россия, Индия, Пакистан, Монголия, Колумбия, Эквадор.

Основной интеграционной группировкой в Азии является Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), в которую входят наиболее развитые и состоятельные государства региона: Сингапур, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Бруней, Вьетнам, Лаос, Мьянма, Филиппины. Страны АСЕАН имеют емкий рынок, уникальные природные богатства, значительные трудовые ресурсы: на них приходится значительная часть мировой добычи нефти, 60 % производства меди, 67 % олова и копра, 83 % пальмового масла, 85 % натурального каучука. АСЕАН, как группировка, запрограммированная на экономическую интеграцию в масштабах субрегиона, старается выйти из запланированных для нее "тесных" рамок. Успешно развиваясь на протяжении четверти века страны субрегиона выдвинули в конце 80-х годов по примеру "единой Европы", идею создания в перспективе "единой Азии": через общие цели и стремления "консолидировать" географическое пространство для решения общих задач [26, p.66].

Вызревают и новые интеграционные группировки. Так, в 1992 году было объявлено о создании Организации экономического сотрудничества и развития центрально-азиатских государств. (ОЭС-ЭКО). Инициаторами организации выступили Иран, Пакистан, Турция, с последующим присоединением Казахстана и Азербайджана, с целью создания "Центрально-Азиатского общего рынка".

Венгрия, Польша, Чехия и Словакия предприняли попытку создания "мини-интеграции", получившей название "Вышеградской четверки", с целью оживить взаимные экономические связи. Для этого было заключено и с 1 марта 1993 года вступило в силу Центрально-европейское соглашение о свободной торговле, предусматривающее постепенное взаимное снижение пошлин.

Современные модели латиноамериканской интеграции становятся более открытыми и гибкими, ориентированными на большее участие в мировом хозяйстве и более тесные и обширные связи с высокоразвитыми странами. С этой целью предполагается постепенное смягчение мер по внешней защите своего объединенного рынка при том, что сохраняется и усиливается либерализация внутри региональных хозяйственных связей. Таков, например, план создания Южноамериканского общего рынка (МЕРКОСУР) в составе Аргентины,

Бразилии, Парагвая, Уругвая, при участии Чили в качестве наблюдателя. Или – планируемая реанимация Центральноамериканского общего рынка (ЦАОР) в составе Гватемалы, Гондураса, Коста-Рики, Никарагуа, Сальвадора. Развиваются интеграционные связи и других латиноамериканских группировок: Андской группы (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу); Карибской ассоциации свободной торговли (КАРИФТА, а с 1973 года – Карибский общий рынок КАРИКОМ) в составе Антигуа и Барбуда, Багамских островов, Барбадоса, Белиза, Гайаны, Гренады, Доминики, Монсерату, Сент-Кристофера и Невиса, Тобаго, Ямайки; Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ, а с 1980 года – Латиноамериканская ассоциация интеграции) в составе Аргентины, Боливии, Бразилии, Венесуэлы, Колумбии, Мексики, Парагвая, Уругвая, Перу, Чили, Эквадора и др.

Во многом иной тип сотрудничества, другие цели и способы их достижения характерны для стран африканского континента. Африканская интеграция – это попытка отсталых, практически не имеющих между собой экономических связей государств создать в отдельных субрегионах континента благоприятные условия для развития промышленности. Данные цели были декларированы при создании таких союзов, как ЭКОВАС (Экономическое сообщество стран Западной Африки) в составе Бенина, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Кот д'Ивуара, Гамбии, Ганы, Гвинеи, Гвинеи-Биссау, Либерии, Мали, Мавритании, Нигера, Нигерии, Сьерра-Леоне, Островов зеленого мыса и ЮДЕАК (Таможенный и экономический союз Центральной Африки), объединяющий Конго, Камерун, Габон, Центральноафриканскую республику, Бурунди, Руанду, Экваториальную Гвинею, Сан-Томе и Принсипи и Анголу в качестве наблюдателя. Прорекларированное ими создание к 2025 году африканского экономического сообщества, разработанного в рамках Организации африканского единства, возможно, но должно иметь под собой надежную экономическую базу.

Более чем другие африканские государства, но гораздо менее чем европейские, подвергнуты интеграционным процессам на этом континенте арабские страны.

Процесс их взаимодействия начался с образования Лиги арабских государств (ЛАГ)\*, целью которой ставилось укрепление взаимодействия образовавших организацию государств в сферах финансов, экономики, связи и др.

Впоследствии для достижения этой цели были заключены такие важнейшие соглашения:

- соглашение об учреждении арабского общего рынка;
- соглашение о создании субрегиональных интеграционных

---

\* Включает 22 государства

группировок, таких как: "Совет сотрудничества государств Персидского залива" (Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Катар, Бахрейн, Оман) в 1981 году; "Совет Арабского сотрудничества"(Египет, Ирак, Иордания, Йемен) в 1989 году (табд.25).

Таблица 25

Темпы интеграции развивающихся стран (число стран) [2, с.39]

Регион \ Статус	Восточная Азия	Южная Азия	Латинская Америка и Карибский бассейн	Ближний Восток и Северная Африка	Центральная Африка	Европа и Центральная Азия
Быстро интегрирующиеся	6	3	5	2	2	5
Умеренно интегрирующиеся		2	5	4	10	2
Слабо интегрирующиеся	3		9	2	10	
Медленно интегрирующиеся			2	5	14	9
Всего	9	5	21	13	36	9

Реальное наполнение заключенных соглашений оказалось весьма слабым вследствие разнообразных обстоятельств политического, экономического, организационного, технического и религиозного характера. Перед странами региона стоят сегодня задачи другого рода: обеспечить "выживаемость" собственных народнохозяйственных комплексов, используя в этих целях межарабское сотрудничество.

Учитывая, что более четверти ВВП арабских государств дает экспорт сырья и топлива, понимая пагубность односторонней ориентации хозяйства, арабские страны стараются ослабить зависимость от экспорта нефти. Такая потребность предполагает индустриализацию региона, предполагающую:

- развитие импортозамещающих отраслей;
- создание экспортного потенциала и формирование базовых отраслей промышленности;
- развитие наукоемких отраслей и создание собственной научно-исследовательской базы.

К числу первостепенных задач ЛАГ также относятся развитие

сотрудничества в области сельского хозяйства, создания единой межарабской транспортной и энергетической системы. Таким образом, задачи, стоящие перед ЛАГ, существенно отличаются от задач, решаемых более развитыми в промышленном отношении странами.

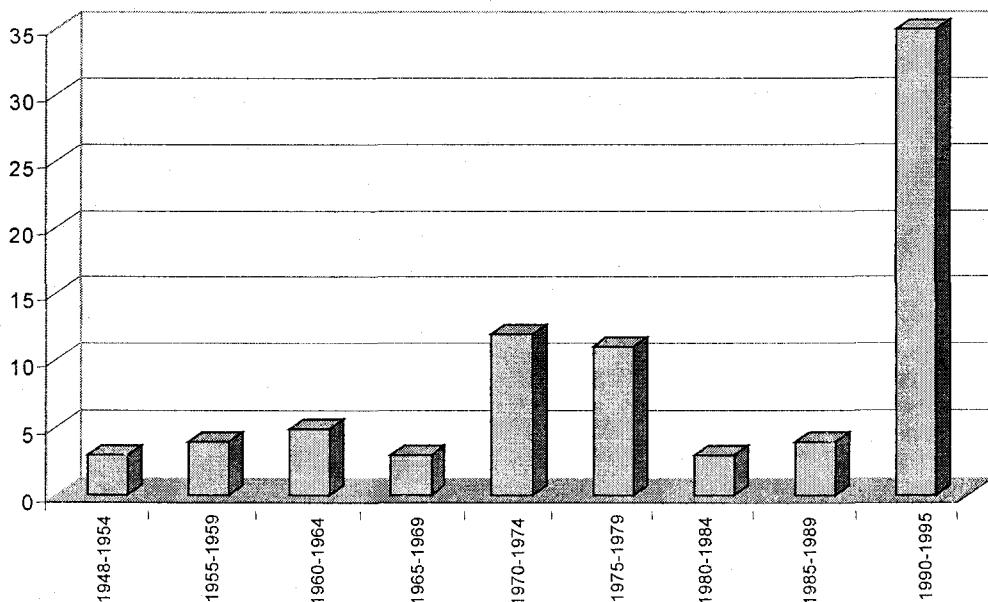


Рис.32. Динамика роста количества региональных интеграционных соглашений, ратифицированных ГАТТ/ВТО в 1948-1995 гг. [30, р.7]

Несмотря на различия в формах интеграции, налицо бурный рост интеграционных группировок во всех частях земного шара (рис.32). В количественном выражении, по данным Всемирной Торговой организации, к середине 90-х годов насчитывалось более 30 интеграционных объединений различного типа. Создание их инициировано не только экономическими, но и политическими причинами. Это особенно относится к периферии мирового хозяйства, где идёт процесс создания новых интеграционных группировок. Он характеризуется перегруппировкой и перераспределением сил, поиском новых партнеров и "сообщников", переоценкой национальных и региональных приоритетов. Развитие интеграционных процессов подводит к тесному переплетению не только хозяйственных, но и социальных, а также политических интересов: исчезают существовавшие антагонизмы, ранее неприступные границы становятся проницаемыми.



## 6. Современные интеграционные приоритеты Украины

Украина как молодое независимое государство стремится активно участвовать в интеграционных процессах. Однако реальные взаимоотношения Украины с мировым сообществом характеризуются недостаточным уровнем готовности нашей страны к высокоэффективным формам международного сотрудничества. Поэтому можно отметить, что приоритетным направлением интеграционной политики Украины остается активизация участия в СНГ.

Интеграционная политика Украины по отношению к Содружеству в первую очередь должна быть нацелена на воссоздание общих рынков товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. На настоящий момент из существующих почти девяноста межгосударственных и иных органов Украина представлена в 58. Она принимает участие в работе Совета глав государств СНГ, Совета глав правительств СНГ, Межгосударственного Экономического Комитета Экономического Союза, Межгосударственного статистического комитета, Межпарламентской Ассамблеи и других органов. Несмотря на это, до настоящего времени эффективность связей с большинством партнеров по СНГ не является высокой, а отсутствие даже таких отношений с другими партнерами содействует сохранению приоритетности СНГ как основной организации для Украины.

Особое место среди интеграционных притяжений может быть отведено к Черноморскому экономическому сотрудничеству, продеклорированному в 1992 году Албанией, Азербайджаном, Арменией, Болгарией, Грецией, Грузией, Румынией, Россией, Турцией и Украиной.

Оно ориентировано на следующие направления:

- сотрудничество в развитии процессов приватизации предприятий, стимулирования бизнеса;
- формирование инфраструктур бизнеса через создание и развитие совместных финансовых и информационных путей;
- комплексное использование и охрану ресурсов Черного моря;
- развитие современной системы телекоммуникаций;
- создание Черноморского платежного союза;
- совместное строительство объектов транспортной инфраструктуры;
- участие в конверсии военного производства;
- сотрудничество в агропромышленной сфере и развитии пищевой и перерабатывающей промышленности;

→ сотрудничество в развитии топливно-сырьевой базы региона;  
→ реализацию совместных проектов, касающихся технологического переоборудования металлургических производств стран-участниц.

В настоящее время здесь формируются первые координационные органы – Секретариат и Банк торговли и развития, парламентская ассамблея. Однако, анализ состава участников и экономическое положение их экономик позволяет выделить проблемы, существенно отягощающие развитие интеграции в этом регионе:

- политическая нестабильность некоторых стран-участниц;
- экономическая несовместимость национальных хозяйств;
- неразвитость инфраструктуры;
- наличие неразрешенных конфликтов между странами-участницами;
- глубокие социально-экономические отличия;
- различие культур стран-участниц.

Перечисленные проблемы в настоящее время трудноразрешимы, поэтому обеспечение полнокровной интеграции в данном регионе – перспектива будущего.

Украина стремится также интегрироваться и в европейскую, а также мировую экономику (табл.26). От соглашения о сотрудничестве с Европейским Союзом до тесного взаимодействия с заокеанскими государствами – таков современный спектр сотрудничества Украинского государства. Эта интеграция может дать в будущем мощные импульсы экономического развития. Безусловно определяющая роль отводится сотрудничеству с ЕС, целью которого для Украины является присутствие на рынках Западной Европы в режиме наибольшего благоприятствования.

Таблица 26

## Украина – ЕС: некоторые сравнения

	Украина	Европейский союз
Территория (кв./км)	603700	2368485
Население (млн./чел.)	49,3	348,6
Плотность населения (чел./кв.м)	82,8	147

Партнерство и сотрудничество между Украиной и странами ЕС устанавливается в результате сформировавшихся ранее исторических связей. На данный момент Украина и ЕС взаимодействуют на основе Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, подписанного 16 июня 1994 г. в Люксембурге и ратифицированного Европарламентом 30 ноября 1995 г. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве



базируется на признании чрезвычайной важности закона и уважения прав человека, многопартийной системе со свободными и демократическими выборами и экономической либерализации в целях становления рыночной экономики в Украине. Основными задачами соглашения являются:

→ развитие крепких политических отношений на основе регулярного диалога по политическим вопросам;

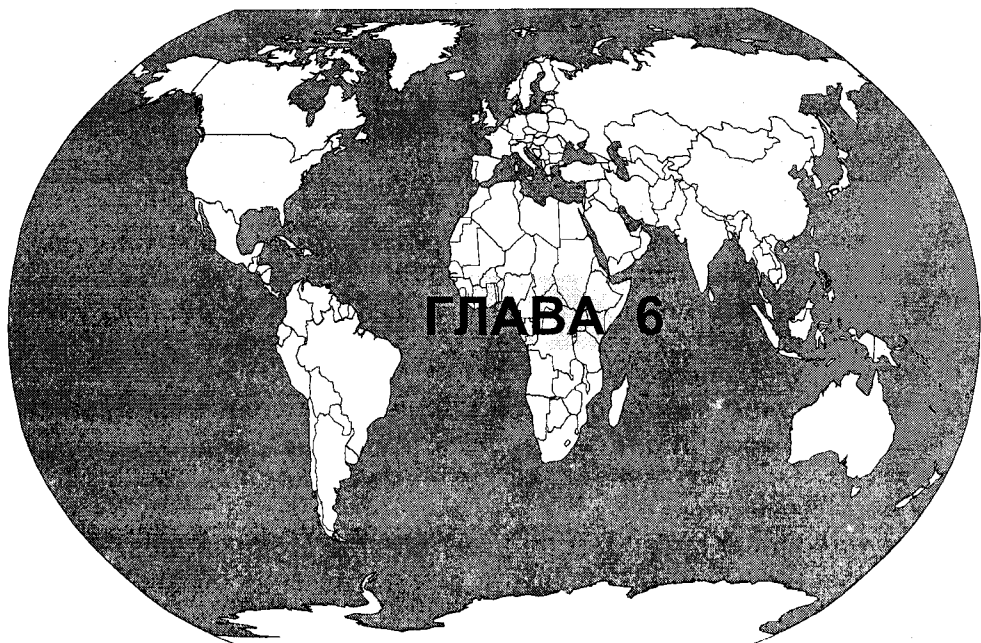
→ содействие торговле, инвестициям и гармоничным экономическим отношениям;

→ создание базы для взаимовыгодного экономического, финансового, социального, научно-технического, гражданского, культурного сотрудничества;

→ поддержка усилий Украины в укреплении демократии и перехода к рыночной экономике.

Преимущественно современное сотрудничество между Украиной и ЕС осуществляется в экономической сфере (прежде всего во внешней торговле). Взаимодействие в области финансов, финансовой и валютно-денежной политики, энергетики, космоса, таможенного дела, транспорта, связи, коммуникаций, образования, некоторых других сфер находится в зародышевом состоянии.

Для органического вхождения в ЕС Украине, безусловно, понадобятся долгие годы, в течении которых она должна будет решить множество имеющихся проблем в экономической, социальной, политической, юридической и других областях. При разработке и реализации эффективной стратегии интеграции Украине необходимо учитывать как доминирующие закономерности развития мирового хозяйства, так и трансформации национальной экономики для обеспечения ее эффективного взаимодействия с мировым сообществом.



## **КОЛЛЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

1. Международные экономические организации в системе координации международного сотрудничества.
2. ООН и система ее экономических органов и учреждений.
3. Вспомогательные органы Экономического и Социального Совета ООН.
4. Программы и специализированные учреждения Организации Объединенных Наций.
5. Международные организации вне системы ООН.
6. Украина и международные экономические организации.

## Основные термины

**Европейский банк реконструкции и развития (European Bank of Reconstruction and Development)** – международный банк, созданный в 1990 году с целью кредитной поддержки стран Восточной и Центральной Европы.

**Международная торговая палата (International Trade Chamber)** – международная неправительственная организация, объединяющая деловые круги и отдельные фирмы в целях содействия улучшению условий торговли между разными странами и решению международных проблем.

**Международное экономическое сотрудничество (international economic cooperation)** – комплекс постоянно развивающихся и углубляющихся хозяйственных связей между отдельными странами и группами стран.

**Международные организации (international organizations)** – объединения национальных обществ для достижения общих целей в различных областях жизнедеятельности.

**Международный банк реконструкции и развития (International Bank of Reconstruction and Development)** – специализированная кредитно-финансовая организация ООН, функционирующая с целью формирования благоприятных условий для инвестиций в производство, стимулирования долгосрочных международных капиталовложений, содействия реконструкции и развитию экономики стран-членов, конверсии военной экономики, а также гарантирования частных капиталовложений за границей.

**ОПЕК (OPEC - Organization of Petroleum Countries)** – организация стран экспортёров нефти, функционирующая с целью координации действий по объёму её продаж и установления цен на сырую нефть.

**Организация Объединённых Наций (Organization of United Nations)** – международная организация универсального характера, координирующая вопросы взаимодействия государств и народов.

**Программы ООН (UN programs)** – регулярные мероприятия, включающие важнейшие направления в тех или иных областях сотрудничества.

**ЭВРИКА** – общеевропейская организация, содействующая реализации рыночно ориентированных проектов в области исследований и разработок в сферах прогрессивных технологий.

**Экономическая политика (economic policy)** – система экономических мероприятий, проводимых государством как внутри, так и вне страны.

**Быстрый рост международных организаций – одна из характерных особенностей международных отношений в послевоенный период, выступающая как следствие осознания необходимости определенного наднационального регулирования. В настоящее время их насчитывается большое количество, включая межправительственные и неправительственные, действующие в сфере торговли, валютно-финансовых и кредитных отношений, промышленного развития, окружающей среды, научно-технического сотрудничества и др. Несмотря на их различный статус и уровень, все они, так или иначе, вносят свой, постоянно увеличивающийся вклад в развитие связей и сотрудничества между странами. Некоторые организации располагают собственными полномочиями или же довольно значительными финансовыми средствами, другие представляют собой определенного рода форумы, третьи – обеспечивают в основном сбор и публикацию статистических данных и т.д. Приводимый ниже перечень организаций подобного рода не является исчерпывающим, хотя и является довольно значимым.**



## **1. Международные экономические организации в системе координации международного сотрудничества**

Функциональная целостность и взаимосвязь мира, возникающая под влиянием глобальных интеграционных процессов, требует координации и согласования действий отдельных стран. Эту функцию выполняют различные международные организации, располагающие особыми организационно-правовыми формами и инструментами регулирования международных отношений.

Международные организации – объединения национальных обществ, созданные для достижения общих целей в различных областях жизнедеятельности. Они создаются на определенный период времени или действуют на постоянной основе. В течении последних двух столетий получили развитие три основных типа международных организаций:

- административные учреждения, занимающиеся специальными технологическими задачами;
- организации по разбору споров и вынесению решений по ним;

→ международные организации общего характера, призванные обеспечить международную безопасность и развивать сотрудничество (в основном экономическое).

В сфере экономического сотрудничества международные учреждения создаются с целями решения наиболее важных экономических проблем: устранения торговых ограничений; выделения средств в целях содействия технологическому и экологическому прогрессу; обеспечения стабилизации валют; стимулирования улучшений условий труда и трудовых отношений и др.

По характеру международные организации могут являться правительственными, неправительственными или смешанными.

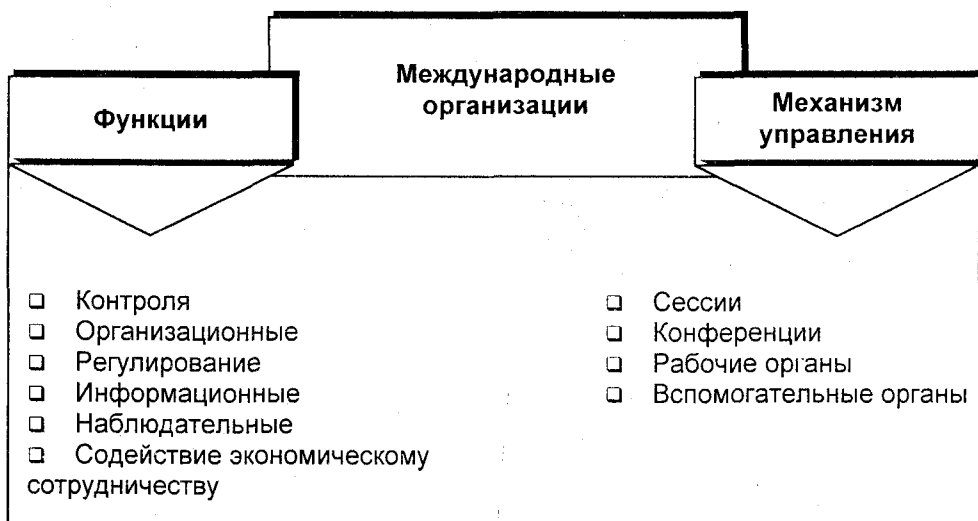


Рис.33. Функции и механизм управления международных организаций

Особую роль среди международных организаций занимают международные экономические организации. Это такие организации, которые на основе международно-договорных отношений проводят деятельность, связанную с организацией и осуществлением международного экономического сотрудничества. Исторически возникли еще в XIX веке в виде различного рода комиссий, комитетов, союзов и ассоциаций. В качестве примера можно привести созданные в 1874 году Всемирный почтовый союз, в 1875 году – Международный комитет мер и весов, в 1885 году – Международную ассоциацию железнодорожных конгрессов и др.

С тех пор международные организации изменились количественно и качественно. В настоящее время их насчитывается более 3000. Все они в большей или меньшей степени вовлечены в регулирование экономических проблем. Созданные на базе

международных договоров, они являются правомочными в заключении различного рода соглашений как с отдельными государствами, так и с другими международными организациями. Международные экономические организации пользуются иммунитетом от любой формы административного и судебного вмешательства.

Разнообразные международные экономические организации создаются с определенной целью на основании соглашений их участников. Деятельность каждой международной экономической организации регламентируется ее уставом. Углубление международного разделения труда, прямого производственного, научно-технического, торгового сотрудничества усиливает роль и значение международных организаций в современных условиях.



## ООН и система ее экономических органов и учреждений

Организация Объединенных Наций  
Местопребывание: United Nations Plaza  
New York  
NY 10017  
USA

тел.: (1) (212) 963 1234  
факс.: (1) (212) 963 4416

Наиболее полно механизм коллективного управления и регулирования международных экономических отношений представлен в системе Организации Объединенных Наций, которая является органом широкого не только политического, культурного, но и, прежде всего экономического сотрудничества. Экономическая и научно-техническая деятельность ООН охватывает следующие главные направления:

- глобальные экономические и научно-технические проблемы;
- экономическое и научно-техническое сотрудничество государств;
- проблемы регионального экономического сотрудничества.

ООН является крупнейшей и наиболее влиятельной международной организацией универсального характера. Согласно уставу, подписанному 26 июня 1945 года на конференции в Сан-Франциско и вступившему в силу в октябре 1945 года\*, ООН

\* В ознаменовании создания 24 октября отмечается ежегодно День Организации Объединенных Наций.

ставит стратегические цели, сохраняющие актуальность и в наши дни, такие как содействие разрешению международных проблем экономического и гуманитарного характера, поддержка международного сотрудничества, становление и развитие дружественных отношений между странами и др.

Таблица 27

## Цели и принципы ООН

Цели	Принципы
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Поддержание международного мира и безопасности путем принятия эффективных коллективных мер и мирового урегулирования споров.</li> <li>→ Развитие дружественных отношений между нациями на основе уважения принципов равноправия и самоопределения народов.</li> <li>→ Обеспечение международного сотрудничества по разрешению международных экономических, социальных, культурных и гуманитарных проблем и поощрение уважения к правам человека для всех людей без каких либо различий.</li> <li>→ Превращение ООН в центр совместных усилий наций по достижению этих целей.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Суверенное равенство всех членов.</li> <li>→ Добросовестное выполнение всех взятых на себя обязательств.</li> <li>→ Разрешение международных споров мирными средствами и таким образом, чтобы не подвергать угрозе международный мир, безопасность и справедливость.</li> <li>→ Воздержание в международных отношениях от угрозы силы и ее применения против другого государства.</li> <li>→ Оказание Организации всемерной помощи во всех действиях, предпринимаемых ею в соответствии с этими условиями.</li> </ul>

Постепенно в процессе усиления роли и значения ООН в современном мире, в структуре ООН возникали органы управления, выполняющие те или иные специфические функции, и за годы существования ООН сложилась разветвленная сеть связанных с нею организаций, составляющих так называемую "систему ООН". Последние предпринимают значительные усилия в гуманитарной области, в сфере охраны и спасения окружающей среды, проблем мирового экономического развития и других глобальных проблем.

По характеру своей деятельности все специализированные организации ООН подразделяются на экономические, специальные, финансово-кредитные, научные и социально-культурные (рис. 34).

В качестве главных органов ООН выступают:

- Генеральная ассамблея;
- Совет безопасности;
- Экономический и социальный совет;
- Совет по опеке;
- Международный суд;
- Секретариат.



Рис.34. Функциональная структура ООН

В соответствии с целями данного исследования обратим внимание, прежде всего на два главнейших и определяющих органа – Генеральную Ассамблею ООН и Экономический и Социальный Совет ООН. Первая занимает особое место в системе управления ООН, которое осуществляется посредством семи комитетов. В ее ведении находится обсуждение любой экономической и научно-технической проблемы, попадающей под действие Устава ООН.

Структура Генеральной Ассамблеи ООН представлена на рис.35.

Экономический и Социальный Совет (ЭКОСОС) занимается вопросами координации экономической и социальной деятельности ООН и ее специализированных учреждений. Он функционирует на основе гл.IX Устава "Международное экономическое и социальное сотрудничество", состоит из 54 членов, избираемых Генеральной Ассамблеей и ежегодно обновляется на 1/3. Он является важнейшим, в экономическом смысле органом, о чем свидетельствует факт потребления им почти 70 % всех бюджетных ресурсов ООН.

Функции ООН в области социально-экономического развития имеют центральное значение для целей и принципов Устава, во-первых, потому, что поддержание международного мира и безопасности неразрывно связано с обеспечением экономического и социального прогресса и стабильности, и во-вторых, потому, что содействие социально-экономическому прогрессу является конкретной задачей, поставленной перед ООН.



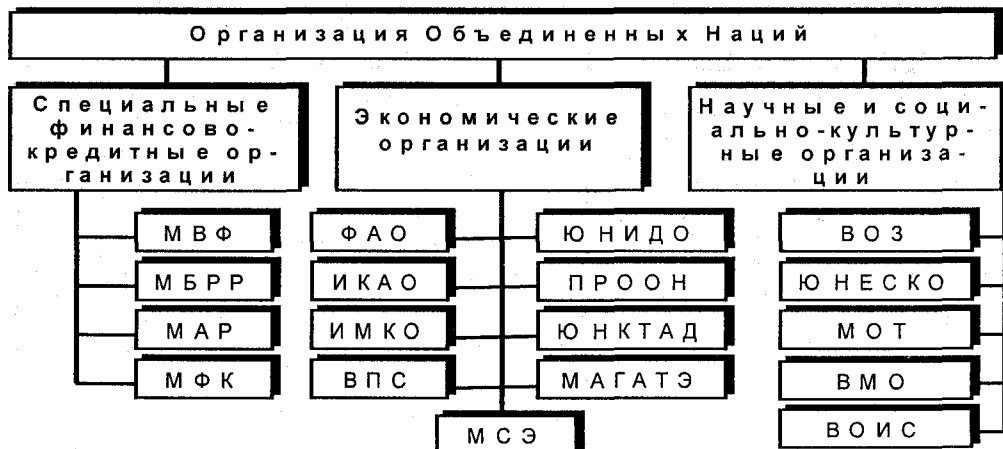


Рис.35. Состав Генеральной Ассамблеи ООН

Компетенция ЭКОСОС охватывает следующие важнейшие аспекты:

- состояние международной торговли;
- проблемы охраны окружающей среды;
- состояние мировых экономических и социальных процессов;
- проблемы народонаселения;
- экономическая и научно-техническая помощь развивающимся странам;
- проблемы природных ресурсов;
- региональное сотрудничество;
- продовольственную проблему;
- проблему населенных пунктов;
- роль государственного и кооперативного секторов в экономике развивающихся стран;
- разработка международных стратегий ООН;
- проблему социально-экономической статистики и др.

В соответствии с этими аспектами деятельности сформировалась определенная структурно-функциональная модель ЭКОСОС (рис.36).

Региональное экономическое и научно-техническое сотрудничество ЭКОСОС осуществляется через следующие региональные комиссии.

1. Европейская экономическая комиссия (ЕЭК). Создана, как структурное подразделение, в 1947 году с целью оказания быстрой и эффективной помощи странам, пострадавшим в результате войны. В ЕЭК функционируют комитеты по сельскому хозяйству, углю, жилищному вопросу и строительству, химической промышленности, внутреннему транспорту, черной металлургии, лесоматериалам,

внешней торговле, конференция европейских статистов, институт старших советников стран ЕЭК по проблемам окружающей среды, по науке и технике, по энергетике, институт экономических советников правительств ЕЭК.

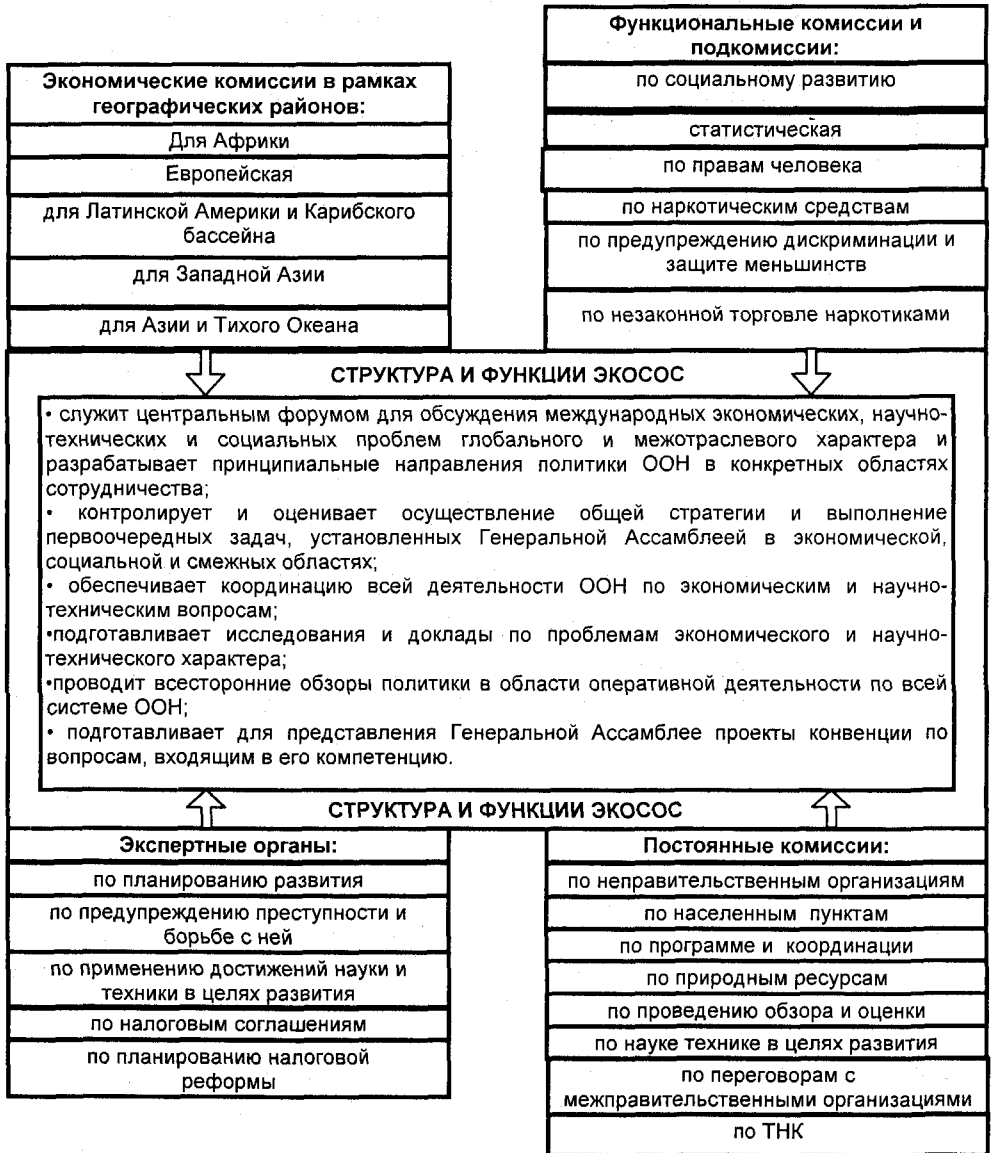


Рис.36. Структурно-функциональная модель ЭКОСОС

Организационно-функциональные аспекты деятельности ЕЭК представлены на рис.37.



Рис.37. Организационно-функциональные аспекты деятельности ЕЭК

Приоритетные направления в деятельности Комиссии следующие: содействие торговле, долгосрочное экономическое планирование и прогнозирование, научно-техническое сотрудничество и защита окружающей среды. В деятельности Комиссии успешно решаются такие важнейшие проблемы, как: расширение сотрудничества в области торговли, включая маркетинг; исследование возможностей создания многосторонней системы уведомления о законах и регламентах, касающихся внешней торговли; гармонизация статистических номенклатур; развитие промышленного, научно-технического сотрудничества, сотрудничества в области охраны окружающей среды; устранение различий в правовых режимах судоходства во внутренних водных путях, подпадающих под действие международных конвенций. Особая роль в деятельности ЕЭК отводится сотрудничеству со странами с переходной экономикой в области создания институциональной и законодательной основы в их государствах.

2. Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого Океана (ЭСКАТО) является самой универсальной организацией в этом регионе. Создана в 1947 году с целью содействия социальному и экономическому развитию региона. Здесь действуют следующие постоянные комитеты: по промышленности; технологии, химическому строительству и окружающей среде; судоходству; транспорту и связи;

природным ресурсам; планированию; торговле; развитию сельского хозяйства; социальному развитию; народонаселению; статистике.

Особенностью деятельности Комиссии является то, что под ее эгидой созданы и действуют различного рода органы, которые занимаются проблематикой, представляющей особый, специфический интерес для стран региона. Так, в ЭСКАТО функционируют Комитет по координации исследований в бассейне реки Меконг; Комитет по координации совместной разведки минеральных ресурсов на азиатском шельфе; Комитет по координации совместной разведки минеральных ресурсов на шельфе южной части Тихого океана; Комитет по тайфунам; Группа по тропическим циклонам, Азиатский и Тихоокеанский статистический институт; Азиатский и Тихоокеанский центр развития и др.

Под эгидой Комиссии созданы и функционируют дополнительные региональные и специальные организации и группы, занимающиеся вопросами развития торговли, транспорта, связи, сельского хозяйства, промышленного развития, охраны окружающей среды.

3. Экономическая комиссия для Африки (ЭКА) учреждена в 1958 году и является крупнейшей по своему составу региональной комиссией и призвана содействовать экономическому и социальному развитию стран-членов, расширению их сотрудничества между собой и другими странами мира. С этой целью Комиссия проводит исследования, вырабатывает рекомендации и консультирует правительства стран-членов, осуществляет конкретные практические мероприятия по экономическому развитию и сотрудничеству африканских государств. Секретариат ЭКА, как управленческое звено, насчитывает 10 отраслевых отделов: планирования, торговли и финансов; промышленности, сельского хозяйства, социального развития, природных ресурсов, транспорта и связи, туризма, государственной администрации, управления и людских ресурсов, статистики народонаселения, а также 4 общих отдела, подчиняющихся непосредственно исполнительному секретарю: координации политики и программ развития; экономического сотрудничества, технического сотрудничества, административный.

Таблица 28

### Дата вступления стран в ООН

Страна/ дата вступления	Страна/ дата вступления	Страна/ дата вступления
1	2	3
Австралия - 1945	Иран - 1945	Португалия - 1955
Австрия - 1955	Ирландия 1955	Россия - 1945
Азербайджан - 1992	Исландия - 1946	Румыния - 1955
Албания - 1955	Испания - 1955	Сальвадор - 1945

Продолж. табл.28

1	2	3
Алжир – 1962	Италия – 1955	Сан-Марино – 1992
Ангола – 1976	Йемен – 1947	Сан-Томе
Андорра – 1993	Кабо-Верде – 1975	и Принсипи – 1975
Антигуа и Барбуда – 1981	Казахстан – 1992	Саудовская Аравия – 1945
Аргентина – 1945	Камбоджа – 1955	Свазиленд – 1968
Армения – 1992	Камерун – 1960	Северная Корея – 1991
Афганистан - 1946	Канада – 1945	Сейшельские о-ва - 1976
Багамские о-ва – 1973	Катар -1971	Сенегал – 1960
Бангладеш -1974	Кения – 1963	Сент-Винцент
Барбадос –1966	Кипр – 1960	и Гренадины – 1980
Бахрейн – 1971	Китай –1945	Сент-Люсия – 1979
Беларусь –1945	Колумбия – 1945	Сингапур - 1965
Белиз –1981	Коморские о-ва – 1975	Сирия - 1945
Бельгия – 1945	Конго – 1960	Словакия – 1993
Бенин - 1960	Коста-Рика – 1945	Словения – 1992
Болгария – 1955	Кот-Д,Ивуар -1960	Соломоновы о-ва – 1978
Боливия – 1945	Кувейт – 1963	Сомали – 1960
Босния-Герцеговина – 1992	Киргизстан – 1992	Судан – 1956
Ботсвана – 1966	Лаос – 1955	Суринам – 1975
Бразилия – 1945	Латвия – 1991	США – 1945
Бруней- 1984	Лесото – 1966	Сьерре-Леоне – 1961
Буркина Фасо – 1960	Либерия – 1945	Таджикистан – 1992
Бурунди 1962	Ливан – 1945	Таиланд – 1946
Бутан -1971	Ливия – 1955	Танзания – 1961
Вануату - 1981	Литва –1991	Того – 1960
Великобритания – 1945	Лихтенштейн – 1990	Тринидад и Тобаго – 1962
Венгрия – 1955	Люксембург – 1945	Тунис - 1956
Венесуэла –1945	Маврикий – 1968	Туркменистан – 1992
Вьетнам –1947	Мавритания – 1961	Турция – 1945
Габон –1960	Мадагаскар – 1960	Уганда – 1962
Гаити - 1945	Македония – 1993	Узбекистан – 1992
Гайана – 1966	Малави – 1964	Украина –1945
Гамбия -1965	Малайзия – 1957	Федеративные Штаты
Гана – 1957	Мали – 1960	Микронезии – 1991
Гватемала –1945	Мальдивские о-ва – 1965	Фиджи - 19970
Гвинея –1958	Мальта – 1964	Филиппины – 1945
Гвинея-Бисау – 1974	Марокко – 1956	Финляндия – 1955
Германия – 1974	Маршалловы о-ва – 1991	Франция –1945
Гондурас –1945	Мексика - 1945	Хорватия – 1992
Гренада –1974	Мозамбик – 1975	Центрально Африканская республика – 1960
Греция-1945	Молдова – 1992	Чад – 1960
Грузия - 1994	Монако – 1993	Чешская республика – 1993
Дания – 1945	Монголия – 1961	Чили – 1945
Джибути -1977	Мьянма (Бирма) – 1948	Швеция – 1946
Доминиканская республика –1945	Намибия - 1990	Шри-Ланка - 1955

Продолж. табл.28

1	2	3
Доминика – 1976	Непал – 1955	Эквадор – 1945
Египет – 1945	Нигерия – 1960	Экваториальная
Заир – 1960	Нигер – 1960	Гвинея – 1968
Замбия – 1964	Нидерланды – 1945	Эритрея – 1993
Западное Самоа – 1976	Никарагуа – 1945	Эстония – 1991
Зимбабве – 1980	Новая Зеландия – 1945	Эфиопия – 1945
Израиль – 1949	Норвегия – 1945	ЮАР – 1945
Индия – 1945	ОАЭ – 1961	Югославия – 1945
Индонезия – 1950	Парагвай – 1945	Южная Корея – 1991
Иордания – 1955	Перу – 1945	Ямайка – 1962
Ирак – 1945	Польша – 1945	Япония – 1956

Комиссия занимается также практической деятельностью, в частности, реализацией проекта освоения реки Сенегал, созданием африканского фонда промышленного развития, ассоциации центральных банков Африки, западно-африканского клирингового союза, ассоциации торговых организаций, центра по развитию минеральных ресурсов, почтовых и железнодорожных ассоциаций, африканской организации по стандартизации, африканского центра по технологии, строительством трансафриканской и восточно-африканской магистралей.

Усилия ЭКА по содействию субрегиональному сотрудничеству в Африке осложняются пока еще низким уровнем интеграции в регионе, что объясняется хозяйственной отсталостью и неоднородностью экономических структур африканских стран, отсутствием необходимой инфраструктуры и т.д.

4. Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского района (ЭКЛАК) была создана в 1948 году, с целью содействия экономическому и социальному развитию стран региона.

ЭКЛАК осуществляет изучение проблем экономического развития стран Латинской Америки, вырабатывает рекомендации и предоставляет консультативные услуги правительствам по входящим в ее компетенцию проблемам, способствует укреплению связей между латиноамериканскими странами, а также их отношениям с другими районами мира. Комиссия анализирует экономические, статистические и другие данные, подготавливает обзоры и исследования, проводит практические мероприятия. Особая роль ЭКЛАК отводится проблемам экономической интеграции на континенте, выдвинув ее в качестве приоритетной в своей деятельности.

При содействии Комиссии созданы интеграционные объединения: Латиноамериканская ассоциация свободной торговли (ЛАСТ), Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР), она принимает участие в работе Андского пакта, Карибского содружества (КОР).

5. Создание в 1973 году Экономической комиссии для Западной

Азии (ЭКЗА) было объективным отражением возрастающего значения хозяйственного развития этого региона. Основными целями деятельности ЭКЗА являются осуществление согласованных действий странами-членами для экономического развития Западной Азии, и укрепления экономических отношений как между странами региона, так и с другими государствами мира, изучение экономических и социальных проблем в странах Западной Азии, сбор, оценка и распространение экономической, технической, и статистической информации, предоставление странам региона консультативных услуг.

Управление осуществляется посредством 10 отделов: планирование развития, сельского хозяйства, промышленности, природных ресурсов, науки и техники, демографии, транспорта, связи и туризма, социального развития, технического сотрудничества, статистики, административный.

Характерными примерами деятельности Комиссии являются проведение ряда семинаров, осуществление программ подготовки кадров, координация промышленных планов по производству нефтепродуктов, электрооборудования, строительных материалов.

Деятельность ООН в области социального развития традиционно сосредоточена главным образом на наиболее уязвимых слоях населения, прежде всего в развивающихся странах. Сегодня вопросы демографии культурного, религиозного, этнического и языкового многообразия настолько связаны, что деятельность ООН в сфере социального развития приобретает качественно новый характер.

Вместе с тем ЭКОСОС несмотря на видную роль, предусмотренную для него в Уставе, часто оказывается слишком слабым для обеспечения согласованности и упорядоченности всей совокупности программ ООН. Рост числа учреждений, определяющих деятельность ООН в экономической и социальной областях, сопровождается широким распространением дублирования, номинальным характером координации их деятельности, противоречивости целей. Первоочередной задачей является повышение роли ЭКОСОС.



### **3. Вспомогательные органы Экономического и Социального совета ООН**

Вспомогательные учреждения системы ООН являются необходимым элементом в системе функционирования организации. Особая роль среди них отводится органам экономического и научно-технического характера, деятельность которых осуществляется под эгидой Экономического и Социального Совета ООН. Структура вспомогательных органов ЭКОСОС представлена на рисунке 38.

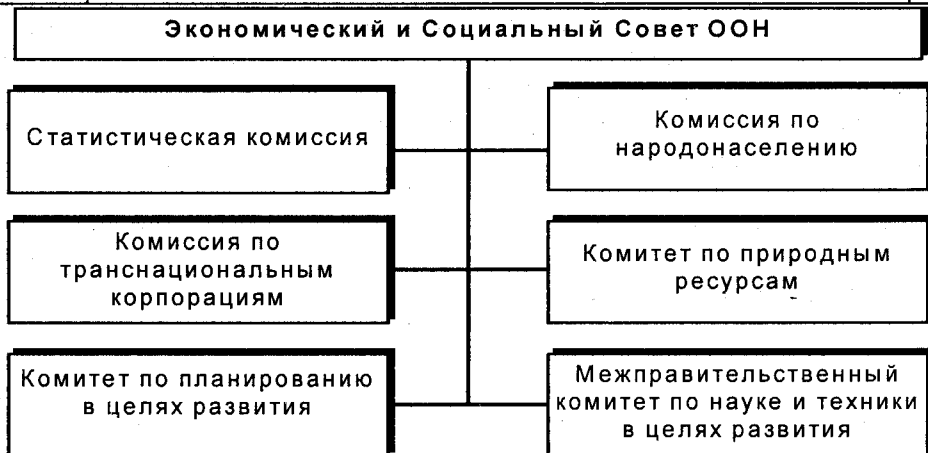


Рис.38. Вспомогательные органы ЭКОСОС

Ввиду колоссального значения этих органов для получения и обработки необходимой информации о масштабах и динамике глобальных социально-экономических процессов, остановимся подробнее на деятельности основных из них.

#### 1. Комиссия по народонаселению.

Выступает как один из основных вспомогательных органов. Создана в 1946 году для оказания содействия государствам-членам ООН в области демографии и демографической статистики. В качестве основной задачи выступает проведение исследований и оказание разного рода консультаций другим органам ООН в демографической области.

Исполнительно-распорядительный орган Комиссии по народонаселению (Секретариат) выполняет следующие основные функции:

- оказывает техническую помощь странам в выработке демографической стратегии и политики в области народонаселения;
- готовит и распространяет публикации ООН по вопросам народонаселения;
- осуществляет методическое руководство деятельностью подразделений региональных комиссий ООН, занимающихся проблемами народонаселения;
- разрабатывает оценки и прогнозы изменения численности населения и т.д.

#### 2. Статистическая комиссия.

Была создана в 1946 году, со следующими задачами:

- повышение международной сопоставимости статистической информации;



→ разработка основного категориального аппарата, а также рекомендаций по сбору, обработке и публикации статистической информации в международном масштабе;

→ развитие централизованной статистической службы в секретариате ООН по общим вопросам, относящимся к сбору, разработке и распространению статистической информации;

→ разработка методологических вопросов ведения статистического наблюдения, рекомендации международной статистике;

→ организация работы по сбору, обработке, анализу и распространению статистической информации в соответствии с рекомендациями ООН.

Статистическая комиссия рассматривает также вопросы развития статистической службы в странах-членах ООН, разрабатывает стандартные рекомендации о методах сбора, обработки, анализа и распространения статистических данных. Среди ее важнейших публикаций "Статистический ежегодник ООН", "Демографический ежегодник", "Ежегодник национальных счетов", "Ежегодник промышленной статистики ООН", "Ежегодник статистики строительства", "Ежегодник энергоснабжения мира".

### 3. Комиссия по транснациональным корпорациям.

Межправительственная Комиссия ООН по транснациональным корпорациям при ЭКОСОС и Информационный и исследовательский центр по ТНК (Центр по ТНК) была создана решением 57 сессии Экономического и социального совета (резолюция 1913-VII) в 1974 году. Комиссия состоит из 48 членов, избираемых на 3 года на широкой и справедливой географической основе.

Комиссия в рамках системы ООН выполняет следующие основные функции:

→ оказывает помощь ЭКОСОС в разработке рекомендаций, касающихся "кодекса поведения" ТНК;

→ служит форумом для всестороннего рассмотрения вопросов, связанных с функционированием ТНК;

→ организует исследования, готовит доклады, проводит семинары по проблемам функционирования ТНК и их взаимодействия с "принимающими" странами;

→ направляет работу информационного и исследовательского Центра ООН по ТНК;

→ подготавливает публикации по общим проблемам и специфическим аспектам функционирования ТНК. Периодически издается бюллетень Центра ООН по ТНК.

### 4. Комитет по планированию в целях развития.

Создан в 1965 году. Основные функции следующие:

→ анализ и исследование проблем передачи знаний развивающимся странам;

→ изучение основных международных направлений в области

планирования и программирования;

→ подготовка рекомендаций для ЭКОСОС по проблемам экономического развития.

5. Комитет по природным ресурсам.

Учрежден в 1970 году. Наделен следующими основными функциями:

→ оказание консультативных услуг странам-членам ООН по изучению их природных ресурсов;

→ изучение проблем и тенденций в сфере природных ресурсов;

→ анализ и научная оценка докладов касающихся природных ресурсов;

→ изучение проблем развития науки о природных ресурсах.

6. Межправительственный комитет по науке и технике в целях развития.

Образован в 1979 году. Его функции:

→ осуществление согласования политики органов, организаций и подразделений системы ООН в отношении научно-технической деятельности;

→ наблюдение за деятельностью и программами в области науки и техники.

Вспомогательные учреждения ЭКОСОС, выполняя столь важные функции, являются неперенным атрибутом системы ООН.



## 4. Программы и специализированные учреждения Организации объединенных наций

**ПРООН**  
1948

С целью помощи странам-членам ООН в социально-экономической области, общественной администрации в борьбе с наркотиками, подготовке национальных кадров и т.д. Генеральная Ассамблея учредила Регулярную программу ООН. А в 1949 году была принята Расширенная программа технической помощи ООН. В 1965 году путем слияния Расширенной программы технической помощи и Специального фонда была создана Программа развития ООН. Основная цель программы: создание условий и возможностей для общего планирования и координации нескольких программ технической помощи по линии ООН.

Проекты ПРООН отличаются значительной дифференциацией по стоимости. Программа практически никогда не осуществляет исполнение

**ПРООН  
1948**

проектов самостоятельно, а передает их соответствующим специальным учреждениям или региональным комиссиям ООН.

Программы технической помощи ПРООН включают предварительный перечень проектов, намечаемых к осуществлению и финансированию по линии ПРООН, определение внутренних затрат, вкладов ПРООН и других источников. Помимо программ по странам имеются региональные и межрегиональные проекты.

Программа развития ООН руководит работой по осуществлению программ через своих резидентов в странах. Круг их функций довольно широк.

Программа ООН по окружающей среде ЮНЕП была создана по рекомендации Стокгольмской конференции и решению XXVII сессии Генеральной Ассамблеи ООН. Ее цель – проведение мер, направленных на защиту и улучшение окружающей среды. Основная задача ЮНЕП состоит в налаживании международного сотрудничества по этой важной глобальной проблеме. В плане развития ЮНЕП призвана разрабатывать практические рекомендации по сотрудничеству в области окружающей среды, проводить на постоянной основе обзоры состояния окружающей среды в мире.

Программа ООН по окружающей среде организует международные конференции, публикует бюллетени.

Основной деятельностью ЮНЕП выступают 3 задачи: оценка окружающей среды, управление окружающей средой и вспомогательные меры по решению этих двух задач.

**ЮНИСЕФ  
1946**

**ЮНИСЕФ.** Детский фонд ООН (ЮНИСЕФ) выступает как старейшая программа помощи в рамках системы ООН. Созданная на временной основе как международная организация в целях оказания помощи детям в разоренных войной странах, она с 1953 года функционирует в качестве постоянно действующей организации в системе ООН.

ЮНИСЕФ помогает национальным проектам, которые являются составной частью национальных программ развития. Характерной чертой Фонда является то, что он финансируется не только за счет добровольных взносов государств, но и пожертвований общественных организаций и даже отдельных людей.

**ЮНИСЕФ  
1946**

Расходование средств ЮНИСЕФ проходит по следующим направлениям. Две трети регулярных поступлений используется на осуществление различных программ в области здравоохранения, питания и образования детей. Около одной трети используется на помощь в сфере профессиональной подготовки местного персонала, необходимого для выполнения программ непосредственно в странах.

**ЮНИТАР  
1963**

**ЮНИТАР.** Учебный и научно-исследовательский институт ООН (ЮНИТАР) выступает как автономное учреждение, финансируемое из добровольных источников, функционирует на основании решения Генеральной Ассамблеи ООН с 1963 года. В его задачу входит подготовка на международном уровне административных и дипломатических кадров. Основной формой деятельности является проведение различного рода семинаров на актуальные темы, связанные с задачами ООН.

ООН как крупнейшая международная организация имеет свои специализированные учреждения.

Рассмотрим подробнее деятельность некоторых из них:

1. ЮНЕСКО. Была образована 4 ноября 1946 года с целью: содействовать делу мира и безопасности, способствуя сотрудничеству между странами посредством образования, науки и культуры, для того, чтобы поощрять всеобщее соблюдение справедливости, правопорядка, прав человека и основных свобод, предусмотренных Уставом ООН, для всех народов мира, без различия расы, пола, языка и религии.

Местонахождение ЮНЕСКО в Париже (Франция). В своей деятельности организация выполняет следующие функции: поощряет распространение и популяризацию науки, способствует установлению сотрудничества между деятелями культуры, помогает решать социальные проблемы способствует развитию народного образования и др.

2. ИКАО – свою практическую деятельность начала в 1947 году на основании Чикагской конвенции о международной гражданской авиации (1944 г.). Место нахождения ИКАО – Монреаль (Канада). Основная сфера деятельности – вопросы сотрудничества государств в области гражданской авиации.

3. ВОЗ – начала функционировать 7 апреля 1948 года с целью достижения всеми народами возможно высшего уровня здоровья. Штаб-квартира ВОЗ находится в Женеве (Швейцария). Практическая деятельность ВОЗ сводится к оказанию содействия международному сотрудничеству в целях укрепления национальных служб здравоохранения, к подготовке квалифицированных кадров в области

здравоохранения, к охране матери и ребенка, к борьбе с опасными болезнями и пр.

4. МСЭ – учрежден в 1932 году на Всемирной конференции электросвязи в Мадриде с целью поддержания, расширения, регулирования, координации, планирования и рационального использования всех видов международной электросвязи, включая космическую радиосвязь. Местонахождение МСЭ – Женева (Швейцария).

5. ИМО – является специализированным учреждением ООН с января 1959 года. С целью организации и регулирования вопросов морского судоходства и безопасности на море. Находится в Лондоне (Великобритания).

6. ВМО – начала свою деятельность в 1947 году на основании Всемирной метеорологической конференции. Находится в Женеве (Швейцария). Цели деятельности: содействовать международному сотрудничеству в создании разветвленной сети станций, производящих метеорологические наблюдения, способствовать созданию и поддержке системы быстрого обмена метеорологической информацией, а также содействовать применению метеорологии в авиации, мореплавании, сельском хозяйстве и в других областях человеческой деятельности.

7. ВОИС – была создана в 1967 году, заменив собой существовавшее ранее Объединенное международное бюро по охране интеллектуальной собственности с целью: содействовать охране интеллектуальной собственности во всем мире и обеспечивать административное сотрудничество между странами в этой области (товарные знаки, классификация товаров и услуг, создание фонограмм, охрана прав на новые сорта растений, промышленные образцы и пр.).

8. МОТ – создана в 1919 году с целью: улучшения условий труда на основе социальной справедливости во имя обеспечения всеобщего и прочного мира. Местонахождение МОТ – Женева (Швейцария). В своей деятельности решает такие задачи как борьба с безработицей, гарантия заработной платы, защита трудящихся от профессиональных болезней и несчастных случаев, регламентация рабочего времени и пр.

9. МАГАТЭ – юридически начала свое существование с 29 июля 1957 года с целью достижения более быстрого и широкого использования атомной энергии для поддержания мира, здоровья и благосостояния во всем мире, контроля за ее использованием. Штаб-квартира МАГАТЭ находится в Вене (Австрия).

10. ЮНИДО – создана в 1966 году и начала функционировать с 1 января 1967 года. Местонахождение – Вена (Австрия). Организация создана с целью: поощрять промышленное развитие и ускорять индустриализацию развивающихся стран, координировать всю деятельность ООН в области промышленного развития.



## Международные организации вне системы ООН

Не все международные организации подконтрольны в той или иной степени ООН. Их множественность выражается в разнопорядковости и направленности действия, а соответственно и сфере подчинения. Отсюда наличие организаций, функционирующих вне системы ООН. К ним относятся, например, такие известные организации, как Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Генеральная ассоциация по тарифам и торговле (ГАТТ) – Всемирная торговая организация (ВТО), "Большая семерка", Международная торговая палата и др. Ниже представлены перечень, основные цели, задачи и направления некоторых наиболее значительных международных организаций.

1. ОЭСР – возникла в 1961 году в результате реорганизации Организации европейского экономического сотрудничества, созданной в 1948 году для реализации "плана Маршалла". Организация экономического сотрудничества и развития – это "клуб богатых стран", включающий практически все промышленно развитые страны Запада. Основным в функционировании ОЭСР выступает: разработка вопросов внутренней экономической политики промышленно развитых стран и их координация, структурная политика и ее регулирование в целях приспособления к тенденциям развития мировой экономики. В настоящее время включает 29 государств: Австралию, Австрию, Бельгию, Великобританию, Венгрию, Германию, Грецию, Данию, Ирландию, Исландию, Испанию, Италию, Канаду, Люксембург, Мексику, Нидерланды, Новую Зеландию, Норвегию, Польшу, Португалию, Республику Корея, США, Турцию, Финляндию, Францию, Чехию, Швейцарию, Швецию, Японию.

Цели деятельности:

→ достижение наиболее высокого уровня устойчивого экономического роста, занятости и жизни в государствах членах при сохранении финансовой стабильности;

→ содействие мировой торговли на многосторонней недискриминационной основе;

→ содействие устойчивому экономическому развитию в государствах – членах и нечленах Организации.

В рамках ОЭСР рассматриваются важные проблемы глобального характера. Их рассмотрение и выражение в виде оценок и резолюций оказывает существенное влияние на все мировое хозяйство. ОЭСР имеет следующую структуру :

→ Совет, состоящий из представителей государств-членов (под председательством генерального секретаря);

→ Исполнительный комитет из 14 государств-членов ("Большая семерка", - (постоянные члены и 7 ежегодно переизбираемых);

→ Комитет содействия развитию, включающий 21 государство и Европейскую комиссию (наблюдатели – МВФ и Всемирный банк);

→ Международный секретариат, разделенный на департаменты (и имеющий в структуре Центр по сотрудничеству со странами переходной экономики)

→ Автономные и полуавтономные органы ОЭСР – Международное энергетическое агентство, Агентство по ядерной энергии, Центр развития ОЭСР, Центр исследований и нововведений в области образования (ЦИНО).

2. ГАТТ – ВТО является международной организацией, объектом деятельности которой выступают проблемы мировой торговли. Первоначально возникла как Генеральное соглашение по тарифам и торговле, выступающее как многосторонний договор, устанавливающий общие правила осуществления международных торговых соглашений, принятый более 100 странами. В настоящее время, выступая как ВТО, включает 134 государства.

Функционирует как международная организация с 1947 года, опираясь в своей деятельности на три фундаментальных принципа:

А. Принцип недискриминации, выраженный в так называемой оговорке о наиболее благоприятствуемых нациях в ст.1 ГАТТ. Значение этого соглашения состоит в том, что если в ходе двухсторонних переговоров договаривающаяся сторона представляет другой стороне тарифные льготы, то на такие же льготы, в принципе, имеют право все остальные договаривающиеся стороны.

В. Договаривающаяся сторона вправе использовать только импортные тарифы в тех случаях, когда это необходимо для защиты местной промышленности. Нетарифные меры, такие как количественные ограничения (квоты) или стандарты, носящие дискриминационный характер по отношению к импортным товарам, в принципе запрещены.

С. Существует развитая система разрешения торговых споров.

В рамках ГАТТ выработан механизм наблюдения за реализацией рекомендаций и решений экспортеров. Договор направлен на:

→ либерализацию торгового обмена;

→ соблюдение правил ведения мировой торговли.

Особое значение в функционировании ГАТТ придается как понижению тарифов, так и соблюдению режимов наиболее благоприятствующей нации. Для выполнения этих установок и принципов под эгидой ГАТТ с момента ее возникновения, постоянно проводятся переговоры и консультации. Их динамику показывает табл.29.

Таблица 29

## Перечень торговых переговоров в рамках ГАТТ (1947-1994 гг.)

Место открытия и проведения переговоров	Годы	Основное содержание
Женева (Швейцария)	1947	Снижение таможенных тарифов
Аннеси (Франция)	1949	Снижение таможенных тарифов
Торки (Англия)	1950	Снижение таможенных тарифов
Женева	1956	Снижение таможенных тарифов
Женева	1960–1961 (Диллон-раунд)	Снижение таможенных тарифов
Женева	1964–1967 (Кеннеди-раунд)	Снижение тарифов, разработка антидемпингового кодекса
Токио (Япония). Работа проходила в Женеве	1973–1979 (Токио-раунд)	Снижение тарифов, разработка кодексов, расширяющих и усиливающих компетенцию ГАТТ в области нетарифных барьеров
Пунта-дель-Эсте (Уругвай). Работа проходила в Женеве	1986–1994 (Уругвайский раунд)	Снижение таможенных барьеров, совершенствование механизма ГАТТ, соглашение о создании Всемирной торговой организации. Разработка Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС)

Таким образом, ГАТТ – это порожденный текущим ходом событий институт, который взял на себя задачи наднациональной организации и добился всеобщего признания в сфере координации международной торговли. С 1995 года выступает как Всемирная торговая организация, имеющая собственный институциональный механизм со следующими функциями:

- организация и проведение многосторонних торговых переговоров, рассматривающих проблемы международной торговли;
- осуществление контроля за странами-участницами, взявшими на себя при вступлении в организацию определенные обязательства.

Основное отличие вновь созданной организации от предыдущей заключается в том, что ГАТТ являлся многосторонним соглашением, выступающим как определенный свод правил действующих на определенный /временный/ период. Что касается ВТО, то она является постоянной международной организацией, на которую возложены функции регулирования торговли как товарами, так и услугами.



## Структура ВТО

1. Конференция министров
2. Всеобщий совет:
  - Комитет по урегулированию разногласий;
  - Комитет по пересмотру торговой политики;
3. Вспомогательные органы
  - Совет по услугам;
  - Совет по товарам;
  - Совет по торговым аспектам защиты прав на интеллектуальную собственность
  - Комитет по торговле и развитию
  - Комитет по бюджетным вопросам

Главная задача ВТО – либерализация мировой торговли путем ее регулирования преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин, а также устранения различных нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в между народном обмене товарами и услугами.

В настоящее время членами ВТО являются 134 государства. В 1999 году из республик бывшего Советского Союза в ВТО были приняты Эстония, Латвия, Киргизстан. Более 30 государств в настоящее время имеют статус наблюдателя в ВТО. Кроме того, статус наблюдателя в ВТО имеют около 60 международных организаций, в том числе МВФ, Всемирный банк, ОЭСР, различные

подразделения ООН, региональные группировки, торговые организации. На сегодняшний день (1999 г.) можно выделить следующие страны, ожидающие рассмотрения заявки на вступление в ВТО: Албания, Алжир, Армения, Белоруссия, Венуату, Вьетнам, Грузия, Иордания, Казахстан, Камбоджа, Китай, Литва, Македония, Молдова, Непал, Оман, Панама, Россия, Тайвань, Тонга, Узбекистан, Украина, Саудовская Аравия, Сейшелы, Судан, Хорватия.

Все государства-члены выполняют обязательства по выполнению 30 основных соглашений и юридических инструментов, объединяющих термином "многосторонние торговые соглашения" (МТС). МТС включают:

1. Многосторонние соглашения по торговле товарами:
  - Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г.;
  - Соглашение по сельскому хозяйству;
  - Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных мер;
  - Соглашение по текстильным изделиям и одежде;
  - Соглашение по техническим барьерам в торговле;
  - Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей;
  - Соглашение по применению Статьи VI ГАТТ (Антидемпинговые процедуры);

→ Соглашение по применению Статьи VII ГАТТ (Оценка таможенной стоимости товаров);

→ Соглашение по предотгрузочной инспекции;

→ Соглашение по правилам происхождения;

→ Соглашения по процедурам импортного лицензирования;

→ Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам;

→ Соглашение по защитным мерам.

2. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС).

3. Соглашение по торговле аспектами прав интеллектуальной собственности (ТРИПС)

4. Договоренность о правилах и процедурах, регулирующих разрешение споров.

5. Механизм обзора торговой политики.

6. Многосторонние соглашения с неограниченным участием (т.е. необязательное для всех членов ВТО).

Таким образом, ВТО, как правопреемник ГАТТ продолжает и развивает роль ГАТТ в международной торговле. Считается, что предметом рассмотрения ВТО будут практически все сферы международной торговли товарами и услугами, что намного расширяет круг ее действия, по сравнению с ГАТТ. Организация наделена правами, имеющими обязывающий характер по отношению к нарушителю Уругвайского раунда.\* Уже в настоящее время ¾ членов ВТО признают, что к 2020 году им придется перейти на режим свободной торговли. К этому времени, по расчетам специалистов 70 % глобального экспорта будет осуществляться именно в рамках договоров о свободной торговле [8, с.10].

4. В середине 70-х годов сложился новый институт "Большая семерка", включающая глав государств США, Японии, Великобритании, Италии, Франции, ФРГ и Канады с целью:

→ выработки рекомендаций по наиболее острым экономическим проблемам мирового хозяйства;

→ разработки единой стратегии по вопросам экономической политики и международной безопасности;

→ осуществление диалога "Восток-Запад".

Первое совещание руководителей "семерки" состоялось в ноябре 1975 года в Рамбуйе, во Франции в период мирового экономического и энергетического кризиса. Вследствие этого факта совещание глав государств и правительств получило название в литературе как "Клуб Рамбуйе".

Ежегодные встречи, проходящие в Рамбуйе в 1985 году были дополнены группой министров финансов и управляющих центральными банками этих стран. По своей специфике с этого

\* См. табл.29.

момента такого рода собрания стали важным элементом механизма координации в мировой экономике.

5. Международная торговая палата основана в 1919 году на Международной торговой конференции в г. Атлантик-Сити (США) как неправительственная организация. Выступает как "старейшая" международная организация, функционирующая с целью, чтобы, регулируя международные экономические отношения, способствовать разрешению назревших экономических проблем, улучшению условий торговли, сближению и взаимовыгодному сотрудничеству деловых людей и их организаций из различных стран и таким образом содействовать миру и дружественным отношениям между народами.

Цели деятельности:

→ содействие развитию предпринимательства в мире путем поощрения торговли, инвестиций и свободных рынков, свободного движения капитала;

→ защита системы частного предпринимательства;

→ принятие эффективных и последовательных мер в экономической и правовой сферах в целях содействия гармоничному развитию и свободе международной торговле;

→ стимулирование регулирования предпринимательства самими предпринимателями.

6. Со второй половины XX века, а точнее с 14 октября 1946 года начала функционировать Международная организация стандартизации (ISO). Поскольку стандарты – это набор определенных требований, выработанных с целью обеспечить экономию средств, рабочей силы и времени, цель ISO – стандартизация практически всех сфер деятельности (кроме стандартов в электротехнике и телекоммуникациях). В настоящее время она ежегодно принимает около 500 – 600 стандартов. В целом на 01.01.1998 г. зарегистрировано более 10500 международных стандартов [14, с. 400].

7. ОПЕК была создана в 1960 году на Багдадской конференции. Включает в настоящее время 12 государств: Алжир, Венесуэлу, Габон, Индонезию, Иран, Ирак, Катар, Кувейт, Ливию, Нигерию, ОАЭ, Саудовскую Аравию.

Цели деятельности:

→ координация и унификация нефтяной политики государств-членов;

→ определение наиболее эффективных индивидуальных и коллективных средств защиты их интересов;

→ изыскание способов и средств обеспечения стабильности цен на мировых рынках нефти с целью недопущения их ненужных и носящих ущерб колебаний;

→ постоянное уделение должного внимания интересам стран-производителей нефти.

8. ЭВРИКА – общеевропейская организация, содействующая

реализации рыночно ориентированных проектов в области исследований и разработок во всех сферах прогрессивных технологий. Включает более 25 членов: Австрию, Бельгию, Великобританию, Венгрию, Германию, Грецию, Данию, Ирландию, Исландию, Испанию, Италию, Люксембург, Нидерланды, Норвегию, Польшу, Португалию, Россию, Словению, Турцию, Финляндию, Францию, Чехию, Швейцарию и др.

Цели деятельности:

→ объединение имеющегося в Европе профессионального и финансового потенциала для осуществления общих проектов для: усиления конкурентоспособности Европы на мировом рынке; развития общей инфраструктуры в Европе; решения международных проблем (особенно в области охраны окружающей среды).

9. Черноморское экономическое сотрудничество создано в 1992 году путем принятия Декларации о Черноморском экономическом сотрудничестве, подписанной 11 государствами: Азербайджаном, Албанией, Арменией, Болгарией, Грецией, Грузией, Молдовой, Россией, Румынией, Турцией, Украиной. На сегодняшний день они представляют регион с населением около 330 млн. человек. Области сотрудничества: ветеринарная и санитарная защита, добыча и обработка минеральных сырьевых материалов, здравоохранение и фармацевтика, информатика, наука и технология, обмен экономической и коммерческой информацией, стандартизация и сертификация продукции, сельское хозяйство и сельскохозяйственная промышленность, туризм, транспорт и коммуникации, энергетика.

Цели деятельности:

→ превращение Черного моря в море мира, стабильности и процветания путем развития дружеских и добрососедских отношений;

→ развитие экономического сотрудничества между государствами-участниками;

→ улучшение условий для предпринимательской деятельности и стимулирование индивидуальных и коллективных инициатив предприятий;

→ развитие всеобъемлющего многостороннего и двухстороннего черноморского экономического сотрудничества;

→ содействие экономическому сотрудничеству с учетом специфических условий, интересов и проблем стран-участниц;

→ оптимальное использование всех возможностей для расширения и диверсификации сотрудничества.

Организации вне системы ООН, как показывает практика, довольно масштабны, а их специфика действия – довольно разнообразна. Они охватывают различные сферы хозяйства и направления деятельности. Уровень решаемых им вопросов весьма значителен и важен для мирового хозяйства.



## Украина и международные экономические организации

Для Украины, как и любой другой страны с переходной экономикой, вхождение в мировое экономическое сообщество является одной из важнейших задач. Ее реализация требует полнокровного участия государства в международных экономических организациях. Действительность показывает, что международные организации могут оказать эффективную помощь Украине в перестройке экономики на рыночный тип.

На сегодняшний день Украина является членом около 40 международных организаций. Она сотрудничает с такими важными организациями как ООН, ОБСЕ, МВФ, ЕБРР, МБРР, ВТО и др. Участие в них значительно расширяет ее возможности в международном, в частности, экономическом сотрудничестве. Международные организации призваны способствовать органическому интегрированию в мировое хозяйство, эффективному развитию экономики, науки, культуры, образования.

В настоящее время в мире насчитывается порядка 3000 международных организаций, отличающихся друг от друга: масштабами деятельности, юридической природой, характером деятельности, составом участников, сроком действия. Все они в той или иной степени вносят свой вклад в целостность мира.

Важную роль в создании этой целостности играет ООН. Украина принадлежит к числу учредителей организации, является старейшим членом этой универсальной организации, а также участником всех заседаний Генеральной Ассамблеи /табл.30/. Ее представители избирались в руководящие органы организации, в том числе и Совет Безопасности.

За период плодотворного сотрудничества в рамках системы ООН Украиной были подписаны такие важнейшие договора, концепции, соглашения, протоколы, декларации, как: Устав ООН (26.06.1945 г.); Общая декларация прав человека (10.12.1948 г.); Конвенция всемирной метеорологической организации (12.04.1948 г.); Устав ООН по вопросам ЮНЕСКО (12.05.1954 г.); Устав МОТ (07.10.1954 г.); Конвенция об охране материнства (11.08.1956 г.); Устав международного агентства по атомной энергии (26.10.1956 г.); Декларация прав ребенка (20.11.1959 г.); Конвенция об открытом море (12.11.1958 г.); Декларация ООН о ликвидации всех видов расовой дискриминации (20.11.1963 г.); Единая конвенция о наркотических средствах (31.07.1961 г.); Устав ВПС (10.07.1964 г.) и др.

Как член ООН Украина поддерживает ее соответствующими средствами – порядка 19 млн. долларов США в год [10, с.27].

Таблица 30

## Основные этапы вхождения Украины в систему ООН

Организации	Дата вступления
1. Комиссия ООН по народонаселению	3 октября 1946 г.
2. Комиссия ООН по правам человека	16 февраля 1946 г.
3. Статистическая комиссия ООН	10 декабря 1946 г.
4. Европейская экономическая комиссия	30 декабря 1948 г.
5. Программа развития ООН	12 ноября 1954 г.
6. Конференция ООН по торговле и развитию	18 февраля 1949 г.
7. Международный союз электросвязи	28 марта 1947 г.
8. Всемирный почтовый союз	16 июня 1966 г.
9. Всемирная метеорологическая организация	23 марта 1950 г.
10. Международная организация труда	30 апреля 1954 г.
11. Международное агентство по атомной энергии	31 июля 1957 г.
12. Прочие	

27 апреля 1992 года принято решение о приеме Украины в наиболее важные финансово-кредитные организации – МВФ и МБРР. Непосредственное присоединение к МВФ произошло 3 сентября 1992 года. Количественно она стала 167 членом МВФ. Ее квота в Фонде – около 1356 млн. долларов (997,3 млн.SDR) [3, с.7]. МВФ занимается финансированием программ борьбы с инфляцией и общей финансовой нестабильностью. В своей деятельности руководствуется принципом обусловленности, согласно которому страны-члены МВФ могут получить кредит лишь в том случае, если примут обязательства проводить указанную МВФ экономическую политику (рис.39). В настоящее время в Украине продолжает активно работать миссия МВФ.

Взаимодействует Украина и с Мировым банком. Это финансовая организация, приоритетными для которых являются такие структурные изменения как приватизация, либерализация торговли, реформы системы образования и охраны здоровья, то есть модификации, которые касаются, прежде всего, бюджетной сферы и сфер организации обслуживающих структур экономики. На сегодняшний день специалисты Мирового банка разработали для Украины порядка 30 проектов обновления различных сфер и отраслей народного хозяйства. В рамках проекта Мирового банка открыта кредитная линия на сумму 70 млн. долларов, рассчитанная на пять лет.

Структурная составляющая Мирового банка – Международная финансовая корпорация имеет весьма широкий спектр деятельности

на Украине.\* Основная сфера деятельности – инвестиционная работа. Осуществляя ее, МФК объявила о включении Украины в систему индексов IFC, повышающих инвестиционную привлекательность Украины. Кроме того, сегодня Международная финансовая корпорация как подразделение системы Мирового банка выполняет ряд проектов приватизации в Украине: в Харькове, Львове, Луганской области.

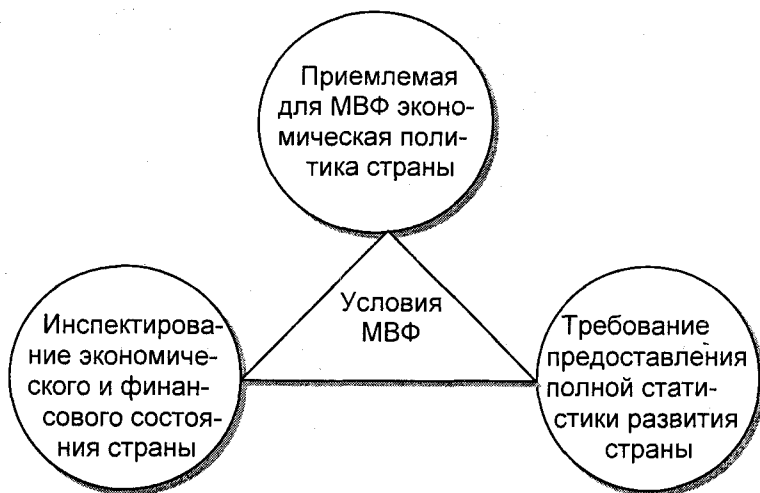


Рис.39. Условия предоставления кредитов МФ

Наряду с Мировым банком Украина активно сотрудничает с возникшим в 1991 году Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), который создан специально с целью оказания помощи странам Восточной Европы и странам бывшего СССР. ЕБРР, так же как и Мировой банк поддерживает монетарную политику и даже заставляет собственными условиями проводить ее.

Вступив в него 13 августа 1992 года, Украина видит особое назначение ЕБРР в реализации следующих направлений экономического развития:

- поддержка кредитами частного сектора;
- реформирование экономики и создание конкурентоспособной промышленности,
- помощь в реструктуризации и оздоровлении энергетики;
- поддержка частных инвестиций в сельском хозяйстве;
- оздоровление и реформирование инфраструктуры: транспорта, телекоммуникаций и коммунальных услуг.

Примером работы ЕБРР в Украине является финансирование по проекту повышения ядерной безопасности ЧАЭС в размере

\* Украина присоединилась с МФК в 1993 году.

8,7 млн. экю. ЕБРР все чаще оказывает техническую помощь в подготовке проектов, обеспечении поддержки реструктуризации предприятий и других проектов, количество которых насчитывает около 30. Если сотрудничество с ЕБРР активизируется, то кредиты Банка на эти проекты достигнут 1,7-2,0 млрд. долларов.

ЕБРР работает в Украине через существующую сеть украинских коммерческих банков, предоставляя ссуды на срок не более 10 лет. В отличие от МВФ и МБРР, ЕБРР не выдвигает каких-либо условий для реализации своих проектов. Последние являются чисто коммерческими.

Украина активно налаживает сотрудничество с ВТО, в которую в настоящее время входят 134 страны, которые обеспечивают 95 % мировой торговли и 34 страны планируют присоединиться. Вхождение в нее позволит Украине не только расширить рынок сбыта отечественных товаров, но и почувствовать себя равноправным торговым партнером, способным целенаправленно защитить интересы отечественных товаропроизводителей. Кроме того, вступив в ВТО Украина может получить техническую помощь. На сегодняшний день пока еще существуют барьеры, тормозящие процессы вступления в ВТО. Основные из них следующие:

- несогласованность положений национального хозяйственного законодательства с положениями ВТО;
- стандартизация и сертификация;
- увеличение импорта;
- законодательная неопределенность государственной поддержки украинской экономики;
- участие в международных экономических санкциях;
- невозможность введения количественных ограничений импорта и внедрение преференциальных мер для поддержки неразвитых или реструктуризированных отраслей.

Взаимодействует Украина и с другими международными организациями.



**РАЗДЕЛ**

II

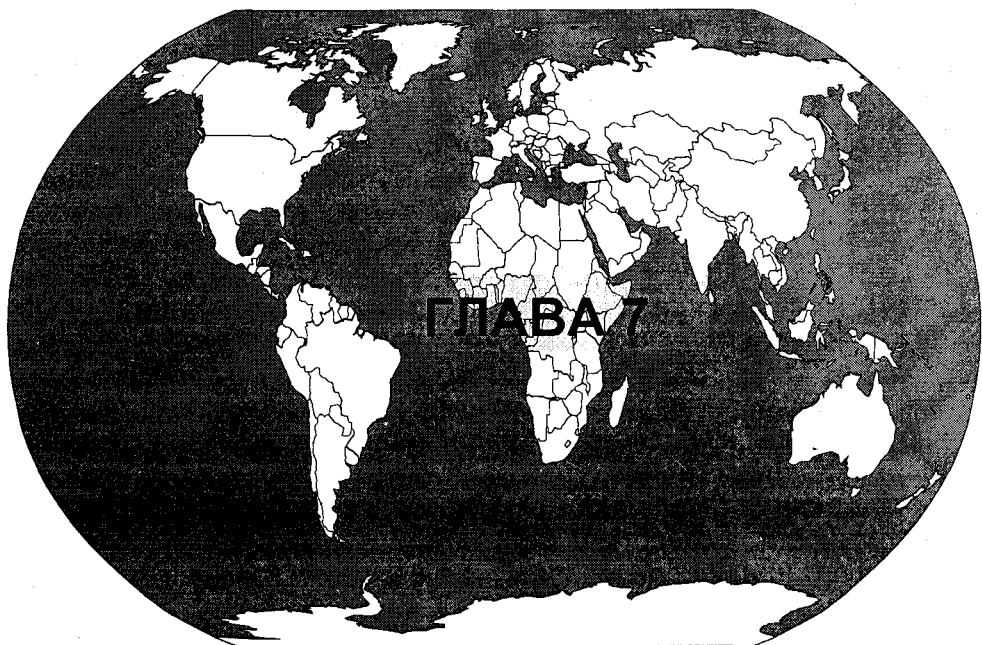
---

---

---

---

**СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**



## **МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ**

1. Специфические черты, принципы и особенности международной торговли.
2. Мировой товарооборот и географическая структура современной международной торговли.
3. Основные инструменты регулирования международной торговли.
4. Механизм международной торговли.
5. Главные методы международной торговли.
6. Национальный экспортный потенциал и экспортная политика Украины.

## Основные термины

**«Добровольное экспортное ограничение» («voluntary export restriction»)** – количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве ограничить или же не расширять объем экспорта, принятое в рамках соглашения об установлении квот на экспорт товара.

**Внешнеторговая политика (foreign trade policy)** – целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами.

**Зона свободной торговли (free trade zone)** – это объединение нескольких стран, значительно ослабляющих или полностью снимающих ограничения на перемещение производимых ими товаров через границы и вводящих совместное регулирование общих межгосударственных рынков.

**Лицензирование (licensing)** – регулирование внешнеэкономической деятельности посредством разрешений государственных органов на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

**Международная торговля (international trade)** – система отношений обменного характера, возникающих и совершенствующихся между субъектами международных экономических отношений.

**Национальный экспортный потенциал (national export potential)** – совокупность природных, производственных, научно-технических, трудовых и финансовых средств страны, которые используются или могут быть использованы для развития ее внешнеэкономических связей.

**Режим наибольшего благоприятствования в торговле (most favored nation treatment)** – условие, закрепленное в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется или будет пользоваться любое третье государство.

**«Торговая война» («trade war»)** – взаимное принятие правительствами двух стран мер по ограничению доступа на их внутренние рынки экспортных товаров друг от друга.

**Торговый оборот (trade turnover)** – сумма стоимостных объемов экспорта и импорта.

**Форс-мажорные обстоятельства (force majeure circumstances)** – обстоятельства непреодолимой силы - чрезвычайные, непреодолимые, не зависящие от воли и действий участников экономического соглашения обстоятельства, в связи с которыми участники оказываются неспособными выполнить принятые ими обязательства.

**Международная торговля занимает ведущее место в системе всемирных экономических отношений. Международный торговый обмен является одновременно и предпосылкой, и следствием международного разделения труда, выступает важным фактором формирования и функционирования мирового хозяйства. В своей исторической эволюции он прошел путь от единичных внешнеторговых сделок до долгосрочного крупномасштабного торгово-экономического сотрудничества. В условиях НТР международный торговый обмен приобретает все большее значение. Своеобразие этих процессов в послевоенный период особенно рельефно открывается при анализе долгосрочных тенденций, особенностей форм и методов совместной торговли.**

**Международная торговля занимает одно из ведущих мест и в экономическом анализе. Ее научные основы заложили такие великие экономисты как А.Смит, Д.Рикардо, Дж.Ст.Миль и др. Развитие и усложнение международной торговли отразилось в эволюции теорий, объясняющих движущие силы этого процесса. Их авторами явились не менее знаменитые: Г.Хаберлер, Э.Хекшер, Б.Олин, П.Самуэльсон, В.Леонтьев и др. На рубеже XX – XXI веков международная торговля по-прежнему выступает как особенная форма международных экономических отношений, отражающая состояние и перспективу движения различных товарных форм как между национальными экономиками, так и внутри – и между транснациональными компаниями, рассматривающая мир как единое хозяйственное пространство.**



## **Специфические черты, принципы и особенности международной торговли**

Международная торговля является центральным звеном в сложной системе мирохозяйственных связей, опосредуя практически все виды международного разделения труда и связывая все страны мира в единую международную экономическую систему. Она зародилась в глубокой древности, но лишь в XIX веке приняла форму мирового рынка, так как в нее оказались втянуты практически все страны.

Современная международная торговля – торговля между странами, предполагающая ввоз (импорт) и вывоз (экспорт) товаров.

В международной торговле под импортом понимают ввоз из-за границы товаров, услуг, капитала для использования на внутреннем рынке.

Общий объем импорта в значительной мере определяется импортом товаров. В структуре товарного импорта выделяют:

- товары для внутреннего потребления или переработки (большая часть всех ввозимых товаров);
- товары, предназначенные для дальнейшего реэкспорта;
- товары, ввозимые для переработки на приписных таможенных складах.

При экспорте в международной торговле имеют дело с:

- товарами, произведенными, добытыми или существенно переработанными в стране-экспортере;
- товарами после переработки под таможенным контролем;
- вывезенными товарами с приписных таможенных складов;
- национальными товарами: товарами, объявленными при ввозе для внутреннего потребления, в связи с этим прошедшими таможенную очистку, выпущенными на внутреннее потребление, затем без переработки вывезенными.

В международной торговле участвуют различные юридические лица-корпорации, их объединения, государства, отдельные индивидуумы. Она является средством, с помощью которого страны могут развивать специализацию, повышать производительность своих ресурсов и, таким образом, увеличивать общий объем производства. Поэтому мировой рынок представляет сферу острой конкурентной борьбы между экспортерами аналогичных или взаимозаменяемых товаров, а также постоянного столкновения интересов экспортеров и импортеров. Последние приводят к конфликтам, так называемым торговым войнам, которые вспыхивают периодически и носят свое название от собственного начала: компьютерные войны, автомобильные, текстильные и пр.

МЕЖДУНАРОДНАЯ	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Преодолевают ограниченность национальной ресурсной базы</li> <li>→ Расширяет емкость внутреннего рынка и устанавливает связи национального рынка с мировым</li> <li>→ Расширяет масштабы производства, ограниченные кривой производственных возможностей</li> <li>→ Обеспечивает получение дополнительного дохода за счет разницы национальных и интернациональных издержек производства</li> <li>→ Развивает специализацию страны, увеличивает объем производства</li> </ul>	ТОРГОВЛЯ
---------------	--	----------

Рис.40. Роль международной торговли

Международная торговля имеет некоторые особенности при сравнении ее с внутренней торговлей. Они выражаются в том, что:

- ресурсы на международном уровне более мобильны, чем внутри страны;
- каждая страна использует свою, или резервную валюту;
- международная торговля более подвержена политическому контролю.

Кроме того, немаловажной особенностью являются самые разнообразные политические и экономические риски в международной торговле, обусловленные географическими, политическими, национальными факторами.

Однако, несмотря на перечисленные различия и особенности, международная торговля сохраняет все характеристики внутренней торговли; она представляет проявление той же экономической сущности взятой на другом уровне. Торговля – это:

- форма обмена продуктами труда и услугами, исторически обусловленная возникновением и развитием товарного производства;
- обособившаяся на основе общественного разделения труда отрасль хозяйства, осуществляющая посредническую деятельность по купле-продаже товаров и предоставлению связанных с этим услуг.

Разница состоит лишь в том, что внутренняя торговля обслуживает товарный обмен в рамках одной страны, а международная представляет собой деятельность по обмену товаров между странами. Таким образом, международная торговля – сфера международных экономических отношений, отражающая закономерности движения товаров и услуг за пределы национальных границ отдельных государств.

Схематически она состоит из совокупности внешней торговли национальных экономик. Иногда понятие "международная торговля" употребляется в более узком смысле слова: совокупная торговля развивающихся стран, совокупная торговля того или иного региона и пр. Что касается внешней торговли, то она представляет собой специфический спектр экономики отдельного государства, являющийся объектом национального регулирования. В этом своем качестве внешняя торговля выступает основным элементом международной торговли.

Как международную, так и внутреннюю торговлю характеризуют три важнейших характеристики:

- общий объем (товарооборот);
- товарная структура;
- географическая структура.

Для оценки степени активности в международной торговле обычно используют следующие показатели:

- экспортная квота;
- импортная квота;
- структура экспорта;
- структура импорта;

→ сравнительное соотношение доли стран в мировом производстве ВВП/ВНП и международной торговле.

Таблица 31

## Основные принципы международной торговли

1	2
1.	Торговые отношения базируются на основе уважения принципов суверенного равенства, самоопределения народов и невмешательства во внутренние дела других государств.
2.	Недопущение дискриминации, которая может осуществляться в связи с принадлежностью государств к различным социально-экономическим системам.
3.	Каждая страна имеет суверенное право на свободную торговлю с другими странами.
4.	Экономическое развитие и социальный прогресс могут стать общим делом всего международного сотрудничества, содействовать укреплению мирных отношений между странами.
5.	Международная торговля должна содействовать развитию региональных экономических группировок, интеграции и других форм экономического сотрудничества между развивающимися странами.
6.	Международная торговля должна регулироваться правилами, которые содействуют экономическому и социальному прогрессу.
7.	Международная торговля должна быть взаимовыгодной и вестись в режиме наибольшего благоприятствования, в ее границах не должны применяться действия, которые вредят торговым интересам других стран.
8.	Расширение и всестороннее развитие международной торговли зависит от возможности доступа на рынки и выгодности цен на сырьевые товары, которые экспортируются.
9.	Развитые страны, действующие в региональных экономических группировках, должны делать все от них зависящее, чтобы не навредить и не влиять отрицательно на расширение импорта из третьих стран, особенно развивающихся стран.
10.	Национальная и международная экономическая политика должна быть направлена на достижения международного разделения труда соответственно с потребностями и интересами развивающихся стран и мира в целом.
11.	Международные учреждения и развивающиеся страны, должны обеспечить усиление притока международной финансовой, технической и экономической помощи для укрепления и поддержания путем пополнения экспортной выручки развивающихся стран, их усилий для ускорения экономического роста.
12.	Значительная часть средств, высвобождающаяся вследствие разоружения, должна направляться на экономическое развитие развивающихся стран.

Продолж. табл.31

1	2
13.	Государствам, не имеющим выхода к морю необходимо предоставить максимум возможностей, которые позволили бы им преодолеть влияние внутриконтинентального положения на их торговлю.
14.	Полная деколонизация соответственно декларации ООН о предоставлении независимости колониальным странам и народам является необходимым условием экономического развития и осуществления суверенных прав стран на природные богатства.

Все страны мира в большей или меньшей степени зависимы от международной торговли, так как она является формой связи между товаропроизводителями разных стран и в конечном итоге – формой притяжения богатства. По меткому определению Дж. Сакса "Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы" [19, с.44]. Осознавая данное обстоятельство, Международное сообщество выработало целый ряд принципов, на которых базируется международная торговля (табл.31).

В международной торговле товары учитываются:

- по специфическим единицам измерения;
- по весу: (брутто вместе с упаковкой); нетто; нетто легальный (вес брутто – скидка на тару и упаковку в соответствии со справочниками (таро-тарифам);
- по затраченным на них финансовым средствам.

Объем мировой торговли определяется не только в натуральных, но и стоимостных показателях. Последние, в своем большинстве, рассчитываются в национальной валюте и переводятся в доллары США. Страны с высоким уровнем инфляции рассчитывают как экспорт, так и импорт сразу в долларах США.



## 2. Мировой товарооборот и географическая структура современной международной торговли

Современная международная торговля имеет динамичный характер. В международную торговлю ежегодно вовлекается 1/5 всего, что производится, выращивается и добывается на земле. В экономике сумма стоимости экспорта и импорта – стоимость всех товаров, пересекающих границы, составляет мировой товарооборот.



Структура и объем экспорта и импорта товарооборота различных стран и регионов мира непрерывно меняется. Анализ показывает исключительно быстрый рост товарооборота после второй мировой войны: с 1847 по 1973гг. объем мирового экспорта ежегодно увеличивался примерно на 6 %. В целом за послевоенный период произошел настоящий взрыв экспорта товаров: его объем при пересчете в текущие доллары увеличился с менее чем 25 млрд. долларов в 1939г. до примерно 2500 млрд. долларов в 1967г. 90-е годы не изменили этой тенденции. В 1992 году объем международной торговли составил 3650 млрд. долл., в 1993 г. – 3600 млрд. долл., в 1994 г. – 4060 млрд. долл., в 1995 г. – 4700 млрд. долл. Прирост объема международной торговли с корректировкой на рост цен и изменение курса валют составил в 1987-1991 гг. – 6 %, в 1992г. – 5 %, в 1993 г. – 4 %, в 1994 г. – 9,5 %, в 1995 г. – 8 %. В 1997 году сохранилась тенденция, опережающего расширения международной торговли в виде прироста в 6 %. Согласно прогнозу "Business Week" к 2005г. мировой экспорт товаров и услуг достигнет 11,4 трлн. долл. или 28 % совокупного ВВП.

Географическая структура международной торговли неоднозначна.\* Интенсивность торговых связей значительно различается по странам. На долю только промышленно развитых стран приходится около 70 % международной торговли и более 3/4 всего торгового оборота, включая услуги. В основном они ведут эту торговлю друг с другом: около 80 % экспорта промышленно развитых стран предназначается для других промышленно развитых стран. Для примера на долю взаимной торговли развивающихся стран приходится лишь четверть их экспорта. Развитые страны выступают в основном экспортерами наукоемких товаров, тогда как развивающиеся страны их импортерами. Последние специализируются преимущественно на экспорте сырья. Так, страны ОПЕК специализируются на продаже нефти; Чили, Замбия, Заир – меди; Индонезия, Боливия, Малайзия, Таиланд – оловянной руды; Гвинея, Бразилия, Суринам – бокситов и т.д. В последние годы отмечается подключение к экспорту высокотехнологических изделий "новых индустриальных стран", которые совместно с НИС второго поколения – Индонезией, Филиппинами, Малайзией, Индией укрепляют свои позиции в международной торговле. Доля стран СНГ в мировом товарообороте составляет немногим более 2 %.

В настоящее время мировая торговля превысила показатель прошлого века более чем в 330 раз. Крупнейшими экспортирующими

---

\*Географическая структура международной торговли – это распределение торговых потоков между отдельными странами и их группами, выделенными по организационным или территориальными признакам.

странами являются: США – 512 млрд. долл. (12,3);\*\* Германия – 421 млрд. долл. (10,0); Япония – 397 млрд. долл. (9,5); Франция – 236 млрд. долл. (5,7); Великобритания – 205 млрд. долл. (4,9); Италия – 189 млрд. долл. (4,5); Канада – 165 млрд. долл. (4,0); Нидерланды – 148 млрд. долл. (3,6); Сингапур – 96 млрд. долл. (2,3); Тайвань – 93 млрд. долл. (2,2); Испания – 73 млрд. долл. (1,7) [5, с.57].

Таблица 32

## Структура мирового экспорта (%) [6, с.8]

	1991 г	1992 г	1993 г	1994 г	1995 г	1996 г	1997 г
Весь мир в том числе	100	100	100	100	100	100	100
ОЭСР	75,8	74,9	73,8	72,8	73,0	72,6	73,4
Другие страны	24,2	25,1	26,2	27,2	27,0	27,4	26,6
Региональные группировки:							
ЕС	43,2	42,7	39,8	39,7	40,7	40,7	40,4
АТЭС	38,7	39,4	42,3	42,2	41,5	41,1	42,4
НАФТА	16,1	15,9	16,6	16,1	15,7	16,1	16,8
АТЭС НАФТА без	22,7	23,5	25,6	26,1	25,8	24,9	25,6
СНГ	-	1,4	1,5	2,2	2,2	2,4	2,3

На динамичный рост международной торговли оказали влияние следующие факторы:

- развитие и углубление международного разделения труда и интернационализация производства;
- расширение процессов экономической интеграции;
- либерализация международной торговли;
- НТР, способствующая обновлению основного капитала и товарной номенклатуры, специализации производства;
- расширение сферы услуг и международный обмен этими услугами;
- развитие транснационального предпринимательства и расширение внутрифирменного обмена;
- координация международной торговли органами ГАТТ-ВТО.

Под влиянием НТР заметно изменилась товарная структура международной торговли. Если ранее в ней преобладали сырье и продовольствие, то к началу III тысячелетия 2/3 приходится на промышленную продукцию, в том числе 1/3 – на машины и оборудование. Гигантскими темпами растет мировой рынок услуг,

\*\* В скобках доля в мировом экспорте (в %).

объемы экспорта которого в 1994 году составили 410 млрд. долларов (361 млрд. долл. в промышленно развитых странах). Внешнеторговый оборот услугами выделяет их главных экспортеров (США, Голландию, Великобританию, Францию) и импортеров (Германию, Японию, Италию).

Таблица 33

Объем международной торговли услугами (млрд. долл.) [1, с.247]

Показатели	1970	1980	1990	1997
Объем экспорта	67	387,9	811,3	1351,9
Объем импорта	62,9	362,8	858,2	1871,7

Особенное значение в настоящее время приобретают торговля патентами, лицензиями, ноу-хау и другими экспертными документами.



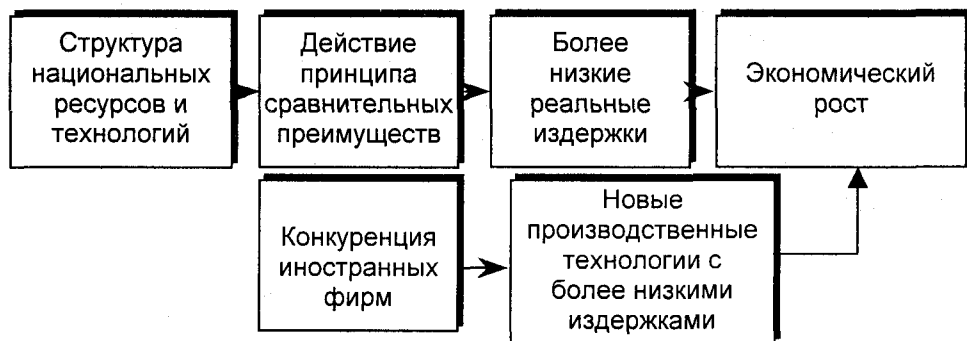
### 3. Основные инструменты регулирования международной торговли

Большинство стран в своей внешнеторговой политике руководствуются принципами свободной торговли (фритредерства).\* Некоторые же страны проводят политику протекционизма. Протекционизм – это политика защиты отечественных производителей от иностранных конкурентов. По сути дела это политика разного рода ограничений. Ограничения реализуются по следующим основным направлениям:

1. Путем введения таможенных тарифов. Тарифы – это налоги на импорт. С документарной стороны тарифы выступают как систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары. Существует два основных типа тарифов. Это фискальные тарифы – используемые государством с целью увеличения притока денежных ресурсов и протекционистские тарифы – используемые государством для защиты национальной промышленности от иностранной конкуренции. Они делают иностранную продукцию более дорогой, чем аналогичную отечественную, которой вследствие этого потребители и отдадут предпочтение.

Таможенный тариф любой из стран состоит из конкретных ставок таможенных пошлин. Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый при импорте или экспорте товара и являющийся условием импорта или экспорта.

\*Фритредерство – это открытая внешнеторговая политика, предполагающая свободное движение товаров и услуг между странами без торговых барьеров.



## а) политика свободной торговли



## б) политика протекционизма

Рис.41. Альтернативные взгляды на политику международной торговли

Таможенные пошлины по способу взимания бывают трех видов:

- адвалорные – взываемые в процентах от стоимости товара;
- специфические – взываемые в виде определенной денежной суммы с веса, объема или штуки товара;
- смешанные – предполагающие одновременное применение адвалорных и специфических пошлин.

По объекту обложения таможенные пошлины бывают:

- импортные – накладываемые на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны;
- экспортные – накладываемые на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства;
- транзитные – накладываемые на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны.

По характеру пошлины различаются на:

- сезонные – применяемые в определенные периоды года в целях регулирования международной торговли;

→ антидемпинговые – применяемые в случае ввоза на территорию государства товаров по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой экспорт наносит ущерб национальному производству;

→ компенсационные – накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их экспорт наносит ущерб национальному производству.

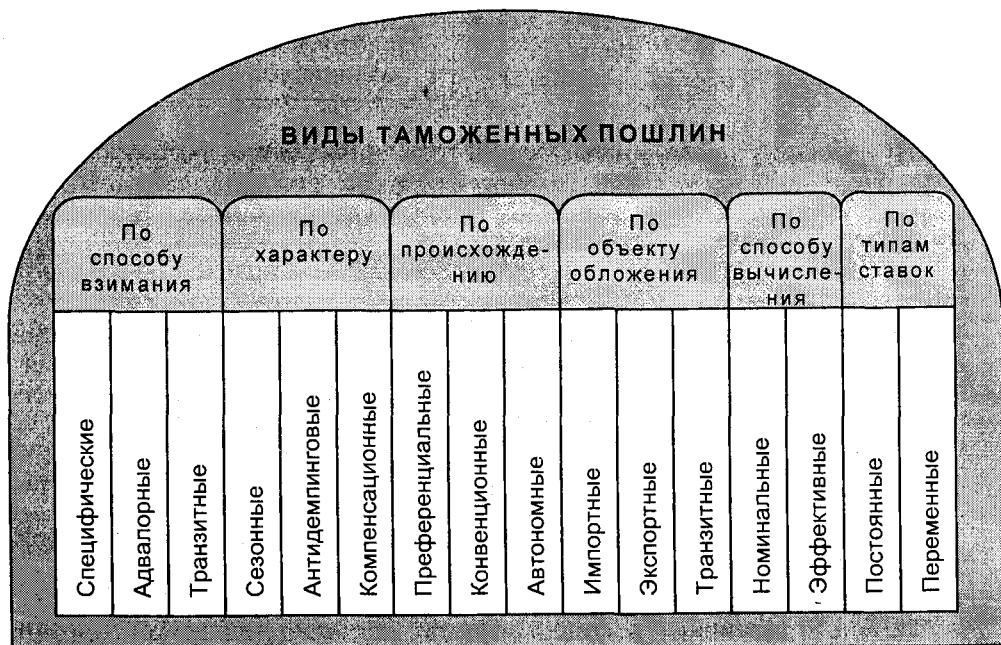


Рис.42. Виды таможенных пошлин

По происхождению пошлины различают на:

→ преференциальные – имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующими таможенными тарифами, накладываемые на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран;

→ конвенционные – устанавливаемые на базе двух или многостороннего соглашения;

→ автономные – вводимые на основании односторонних решений органов той или иной страны;

Различают пошлины и по способу вычисления. Здесь различают пошлины:

→ номинальные – выступающие как тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе;

→ эффективные – отражающие реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, на импортные узлы и составляющие этих товаров.

Пошлины также различают по типам ставок

→ постоянные – выступающие как ставки таможенного тарифа, установленные органами той или иной страны и не подверженные изменениям;

→ переменные – выступающие как ставки таможенного тарифа, подверженные изменениям в некоторых особых случаях.

Как правило, уровни таможенного обложения всех стран не остаются неизменными, а меняются в зависимости от степени международного разделения труда, интеграционных процессов и т.д. В целом же характерна тенденция (для развитых стран, как пример в развитии) к постепенному снижению таможенных пошлин. Так, за последние 40 лет их уровень снизился более чем на 3/4.

К общим для всех стран формам регулирования внешнеторговой деятельности относятся нетарифные меры, к которым в настоящее время относятся более 50 видов. Согласно принятой в ООН классификации, к ним относятся меры, направленные на косвенное и административное ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства. Сюда относятся: лицензирование и контингентирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называемые "добровольные экспортные ограничения", компенсационные сборы, административные меры и т.п.

В настоящее время основными из них являются следующие меры (табл.34).

Таблица 34

## Нетарифные ограничения в ПРС [1, с.238-239]

Страны	Количественные ограничения	Технические барьеры	Государственная монополия	Пограничный режим	Внутренние налоги и сборы	Субсидии	Всего
18 ПРС	527	480	213	156	390	179	1945
в т.ч.							
США	110	124	34	3	18	10	299
Япония	80	33	27	6	29	45	220
Германия	16	31	6	13	16	8	90
Великобритания	24	36	10	3	12	17	102
Франция	26	33	25	16	26	17	143
Италия	28	23	8	13	45	12	134

Значительную роль в регулировании внешней торговли играют лицензии.

Под лицензией понимается разрешение, выдаваемое государственными органами на право той или иной деятельности, на пользование патентами, на ввоз и вывоз товаров и т.п. А лицензирование в международной торговле – регулирование внешнеэкономической деятельности посредством разрешений государственных органов, выдаваемых на определенный срок на экспорт или импорт определенного количества товара. Система лицензий возникла еще в период меркантилизма и использовалась для регулирования торгового баланса. Прошедшее время изменило ее характер. Значение лицензии возросло в период мирового кризиса 1929-1933 гг., а затем – во время второй мировой войны. В послевоенные годы наблюдается либерализация внешней торговли, приведшая к ослаблению роли лицензий в регулировании экспорта и импорта, сокращению количества лицензируемых товаров.

Лицензия как форма регулирования международной торговли представляет собой документ на право ввоза или вывоза товаров, выдаваемая импортеру или экспортеру государственным органом. Ее использование позволяет государству оказывать прямое воздействие на внешнюю торговлю страны, ограничивая ее размеры, а в ряде случаев и полностью запрещая экспорт или импорт отдельных товаров.

Различают два основных вида внешнеторговых лицензий:

А. Открытая генеральная лицензия (автоматическая) – это опубликованное в печати разрешение соответствующего государственного органа на ввоз или вывоз товара на определенный срок. Товары, включенные в список открытых генеральных лицензий могут ввозиться или вывозиться беспрепятственно.

Б. На вывоз или ввоз остальных товаров необходимо получение каждым экспортером индивидуальных лицензий (неавтоматические), которые выдаются на экспорт или импорт отдельных товаров и на строго определенный период времени.

Наряду с лицензированием применяется такое количественное ограничение, как квотирование (контингентирование). Квота – это ограничение количества импортируемых товаров определенного наименования и вида. Подобно протекционистским тарифам квоты снижают иностранную конкуренцию на внутреннем рынке в определенной отрасли. По охвату квоты бывают:

- индивидуальными, ограничивающими ввоз (вывоз) в одну конкретную страну;
- групповыми, устанавливающими объем ввоза (вывоза) в определенную группу стран;
- глобальными, когда импорт (экспорт) ограничивается без указания стран, на которые это ограничение распространяется.

По направленности действие квоты различают:

→ экспортные – устанавливающие или долю каждой страны в общем экспорте того или иного товара, или долю дефицитных на внутреннем рынке товаров для предотвращения их вывоза;

→ импортные – вводимые правительством той или иной страны в целях: сбалансированности торгового баланса; для защиты национальных производителей; ответа на соответствующую политику других стран; регулирование спроса и предложения на внутреннем рынке.

Одной из форм поощрения отечественных экспортных отраслей являются экспортные субсидии, т.е. льготы финансового характера, предоставляемые государством экспортера с целью расширения вывоза товаров за границу. В результате этого экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем. Экспортные субсидии можно разделить на два вида:

→ прямые, когда выплата дотаций производится при выходе экспортера на внешний рынок;

→ косвенные (скрытые), когда происходит поощрение экспортера через льготное налогообложение, либо кредитование, страхование и т.п.

Во взаимных отношениях дело иногда доходит и до введения эмбарго. Эмбарго – полный запрет на торговлю с определенным государством, на ввоз определенного товара. Например, после вторжения Ирака в Кувейт страны-члены ООН проголосовали за введение эмбарго на иранскую нефть.

В последние годы между различными странами заключено свыше 100 соглашений о "добровольном" ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен. "Добровольное" экспортное ограничение – это ограничение, когда иностранные фирмы "добровольно" ограничивают объем своего экспорта в определенные страны. Они дают это согласие против своей воли, в расчете на избежание более жестких торговых барьеров. На практике "добровольные" экспортные ограничения применяются в качестве определенного средства торговой политики в ходе конкурентной борьбы друг с другом промышленно развитых стран. Так, в Японии автомобилестроители под угрозой введения в США более высоких тарифов или низких импортных квот согласились на введение "добровольных" экспортных ограничений на свой экспорт в США. Специфика "добровольных" экспортных ограничений состоит в том, что торговый барьер, защищающий страну-импортера, вводится на границе экспортирующей, а не импортирующей страной. По сути дела, экономическую сущность "добровольных" экспортных ограничений можно свести к экспортной квоте, введенной в одностороннем порядке под политическим давлением импортера экспортирующей страной.



В некоторых случаях применяется регулирование внешнеэкономических связей посредством мер административного характера, таких как: технические нормы и стандарты, таможенные формальности, санитарные и ветеринарные нормы, внутренние налоги и сборы, требование о содержании местных компонентов и др. Все эти меры по своей экономической сути представляют скрытый протекционизм. Так, технические нормы и стандарты во внешнеэкономической деятельности (технические барьеры) – представляют собой скрытые методы торговой политики, противодействующие ввозу товаров из-за рубежа. К их числу относятся требования:

- о получении сертификатов качества импортной продукции;
- об особой упаковке и маркировке товара;
- о соблюдении национальных стандартов;
- о соблюдении особых санитарно-гигиенических норм и др.

Противодействие ввозу осуществляется как в целях протекционизма, так и в целях защиты населения.

Другие методы административного характера тоже представляют собой разнообразные барьеры, воздвигаемые на пути международного перемещения товаров органами как государственной, так и местной власти.



## 4. Механизм международной торговли

Механизм международной торговли объединяет совокупность общепринятых экономических, правовых, организационных форм, средств и методов, обеспечивающих надежность, своевременность, стандартность и эффективность внешнеэкономических сделок. Механизм международной торговли является сложной, многоаспектной категорией. Его содержание не ограничивается сферой организационно-экономических отношений. Своеобразие этих отношений состоит в том, что они опосредуют взаимодействие национальных экономик, влияя тем самым на соответствующую организацию экономической жизни. Тем самым механизм международной торговли выступает одновременно и как совокупность объективных отношений, и как сфера сознательного регулирования экономических процессов.

Он включает в себя следующий основной категориальный аппарат: торговые договоры, торговые соглашения, платежные соглашения, кредитные соглашения, виды операций и сделок и прочее. Таким образом, механизм международной торговли включает весьма разнородные элементы, с помощью которых осуществляется

организация международного обмена. Остановимся на указанных категориях подробнее, предполагая, что в них уже содержится первичная структура механизма международной торговли.

В международной торговле различают следующие виды основных операций:

1. Импортная – приобретение товара у иностранного продавца с вывозом в страну покупателя. Импортные сделки, связанные с покупкой и ввозом иностранных товаров в страну для реализации их на внутреннем рынке имеют следующие признаки:

- заключение контракта с экспортером;
- пересечение товаром границы страны-импортера;
- оплата импортером товара.

2. Экспортная – продажа товара иностранному покупателю с вывозом из страны продавца. Экспортные сделки, связанные с продажей и вывозом за границу товаров национального производства, имеют следующие признаки:

- заключение контракта с импортером;
- пересечение товаром границы страны-экспортера;
- получение экспортером платежей за товар.

3. Резэкспортная – приобретение товара у иностранного продавца с вывозом в страну импортера с целью последующей перепродажи его без переработки иностранному покупателю. Резэкспортные сделки связаны с продажей и вывозом из страны ранее ввезенного в нее товара без его переработки. Главные условия резэкспорта – товар не должен подвергаться какой-либо переработке. Эти сделки применяются, когда резэкспортирующей стране страной экспортера предлагаются более выгодные условия, чем стране импортера. Резэкспортирующая страна является посредником между поставщиком и покупателем товара, играя роль импортера по отношению к продавцу и экспортера по отношению к покупателю.

Реимпортные сделки представляют собой несостоявшиеся экспортные сделки, т.е. ввоз в страну ранее вывезенных из нее товаров, не проданных на внешних рынках.

Внешнеторговые операции – это комплекс основных операций, которыми являются внешнеторговые договора по обмену товарами, и вспомогательных операций по транспортировке грузов, их страхованию, финансированию самих операций, расчетов между продавцами и покупателями, гарантированию их взаимных обязательств, а также таможенные и другие операции. К вспомогательным операциям относят различного рода соглашения с рекламными и другими организациями, обслуживающими внешнюю торговлю, заключение агентских соглашений с посредниками, договоров с поставщиками экспортной и заказчиками импортной продукции.

Основным средством проведения современной внешнеэкономической политики является договорная практика, реализуемая через:

а) Торговые договора – вид межгосударственных договоров, определяющих правовой режим торговых отношений, таможенного обложения, торгового мореплавания, транспорта и транзита, деятельности юридических и физических лиц одной страны на территории другой.\* На практике выступают в виде документа, устанавливающего общие принципы и правовую основу форм экономических отношений между странами. Торговые договора могут заключаться как на определенный срок, так и без его указания. В последнем случае предусматривается, что торговый договор потеряет силу через 3, 6, 12 месяцев с момента заявления одной из сторон о желании расторгнуть договор.

Торговые договора в зависимости от количества участвующих подразделяются на двухсторонние и многосторонние, которые в свою очередь, классифицируются на общие или универсальные и локальные. Двухсторонние договора – вид межгосударственных договоров, учитывающих особенности отношений между участвующими государствами. В мировой практике они составляют основную массу из общего количества договоров. Что же касается многосторонних договоров, то последние выступают как вид межгосударственных договоров, регулирующих проблемы регионального или всеобщего значения.

Стороной в международных договорах может быть любой субъект международного права. В зависимости от стадии оформления участия в договорах различаются: участники переговоров – субъекты международного права, принимавшие участие в составлении и применении текста договора; договаривающиеся стороны – субъекты международного права, окончательно принявшие договор, независимо от того, вступил он уже в силу или нет; участники договора – субъекты международного права, которые окончательно приняли договор и для которых договор вступил в силу. Основными сторонами в договорах являются государства.

б) Торговые соглашения – так называемые соглашения о товарообороте. В них устанавливаются согласованные контингенты, то есть наименование и количество товаров, поставляемых друг другу в течение определенного периода времени, содержатся обязательства содействовать взаимной торговле, беспрепятственно выдавать разрешение на ввоз и вывоз товаров в рамках согласованных контингентов, а также вне списков и протоколов. Торговые соглашения

---

\* В мировой практике торговые договора могут именоваться договорами о торговле и мореплавании, о дружбе и торговле, о торговле и судоходстве и т.д.

определяют намерения сторон осуществлять непосредственно конкретные поставки товара. Условия таких поставок определяются контрактами, которые заключают участники. Во исполнение долгосрочных торговых соглашений обычно подписываются ежегодные протоколы о взаимных поставках товаров, устанавливающие или уточняющие товарные списки на соответствующий период поставки. Основное международно-правовое содержание данного вида соглашения заключается в установлении двумя правительствами по взаимному соглашению контингентов, то есть наименований и количеств товаров для поставок между их странами, и в принятии ими на себя в связи с этим определенных обязательств.

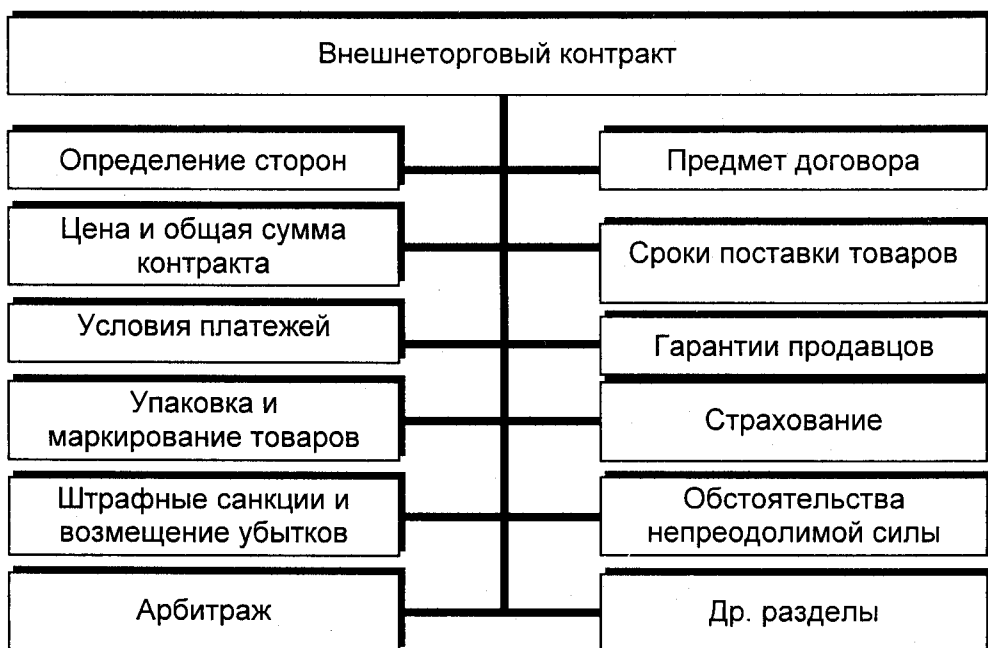


Рис.43. Основные разделы внешнеторговых контрактов

в) Кредитные соглашения – это договора об условиях предоставления и порядке погашения межгосударственных кредитов. Заключаются при продаже товаров и услуг с отсроченным платежом, а также при временной передаче денег и материальных ценностей на условиях возврата и с уплатой определенного процента.

г) Соглашения о режиме инвестиций – договора между отдельными странами, определяющие порядок движения всех видов имущественных ценностей, вкладывающихся в соответствующие предприятия, отрасли экономики.

д) Налоговые соглашения – договора, направленные на

устранение двойного налогообложения товаров, услуг, которые предоставляются в границах экономического и научно-технического сотрудничества.

е) Платежные соглашения – это соглашение между правительствами двух или нескольких стран о порядке расчета во внешней торговле и другим операциям. В них устанавливается порядок открытия счетов в банках, определяется валюта и условия платежей, способ погашения задолженности, порядок и расчет по многосторонним соглашениям.

Международная договорная практика разработала и другие виды договоров и соглашений, применяемых в международном экономическом взаимодействии стран. К ним, например, можно отнести соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве, соглашения о научно-техническом сотрудничестве, долгосрочные программы развития промышленного и научно-технического сотрудничества и др.

В настоящее время нет единого, закрепленного многосторонним соглашением, механизма расчета между странами. Только в рамках различных экономических и финансовых группировок стран существуют в определенной степени единые механизмы расчетов. В международной системе хозяйства расчеты по торговым и неторговым операциям регулируются основными принципами, закрепленными в Женевской конвенции о чеках, векселях, и в своде постановлений Международной торговой палаты.

Вопросы международных расчетов регулируются преимущественно двухсторонними соглашениями о торговле и платежах, заключаемыми между странами на длительный период, и конкретизируются ежегодно в протоколах о торговле и платежах, подписываемым в начале каждого года, где уточняются объем, порядок и форма расчетов на данный период.

Для осуществления внешнеторговых сделок используется ряд специальных документов. Их можно разделить на товарные, страховые и сопроводительные документы.

1. Товарные документы. К ним, прежде всего, относится коносамент.

Коносамент – документ, выдаваемый грузоотправителю о принятии товара; накладная международного сообщения; экспедиторское свидетельство о получении груза; почтовая квитанция. Он одновременно: удостоверяет принятие груза к перевозке; служит товарораспорядительным документом; свидетельствует о заключении договора морской перевозки.

2. Страховые документы. Поскольку существует возможность повреждения товара, передаваемого фрахтовщику (за что последний не отвечает), необходимо заключить договор о страховании на транспорте, в особенности при морских перевозках. Для этого применяются

специальные страховые сертификаты и страховые полисы, обязательно входящие в число отгрузочных документов, которые требует банк для осуществления платежа.

3. Сопроводительные документы. К ним относятся, прежде всего документы, содержащие подробное описание товара. В зависимости от национального законодательства к нему могут прилагаться также сертификат о происхождении товара, сертификат о качестве товара, ветеринарное свидетельство и другие документы.

Таким образом, механизм международной торговли включает в себя определенную совокупность экономических явлений и процессов, основными из которых являются экспорт и импорт. Реализация их на практике предполагает наличие специфических организационных методов.



## 5. Главные методы международной торговли

Метод международной торговли – способ осуществления международного торгового обмена. Современное состояние международной торговли предопределяет следующие методы ее осуществления:

1. Торговля напрямую – основной метод ведения торговли, связанный с возрастанием транснациональной деятельности и, прежде всего, с резким возрастанием удельного веса внутрикорпорационных и межкорпорационных торговых потоков. На сегодняшний день торговля напрямую составляет около 50 % мирового товаропотока. Этот метод представляется финансово выгодным, так как:

→ сокращает затраты на сумму комиссионного вознаграждения посреднику;

→ снижает как риск, так и зависимость результатов коммерческой деятельности от возможной недобросовестности посредников;

→ позволяет постоянно находиться на рынке, учитывать изменения и реагировать на вызовы конкурентов.

В то же время прямой метод требует значительной квалификации и опыта.

2. Торговля через посредников, в качестве которых выступают юридические лица, независимые от производителей и потребителей, содействующие обмену товаров через увязку продавцов и покупателей.

К торговым посредникам можно отнести:

- дилеров – посредников, занимающихся торговыми сделками от своего имени и за свой счет;
- дистрибьюторов – оптовых посредников, продающих товары со своих складов, от своего имени и за свой счет;
- комиссионеров – посредников, заключающих контракты от своего имени, но за счет поставщиков;
- консигнаторов – посредников, заключающие договора о продаже товаров со склада от своего имени, но за счет производителя;
- торговые дома – многопрофильные внешнеторговые фирмы, осуществляющие от своего имени и за свой счет экспортно-импортные операции по широкой товарной номенклатуре. На практике могут выступать как ассоциации различных торговых, банковских, производственных объединений;
- правительственные учреждения – государственные учреждения, способствующие продвижению товаров национального производства.

3. Косвенный метод представляют посредники особого рода: биржи, международные аукционы и торги. Биржи – ассоциации продавцов, которые обеспечивают рынок купли-продажи товаров с определенными количественными характеристиками. Сами товары на биржи не доставляют, а лишь совершают с ними биржевые операции посредством имеющихся документов. К крупнейшим мировым товарным биржам относятся: Лондонская биржа металлов, Чикагская товарная биржа, Нью-Йоркская товарная биржа, Чикагская торговая палата и др. Здесь продаются такого рода товары:

- металлы, а также изделия и полуфабрикаты из них;
- продукты животного происхождения: живой скот, мясо свежее и мороженное, бройлеры, бекон, топленное сало, яйца, кожа, шерсть, щетина, шелк-сырец, рыбная мука;
- продукты растительного происхождения: зерно, кофе, какао, каучук, масличные культуры, сахар, пряности, чай и т.п.;
- энергетические и смазочные материалы, а также иные химикаты: ацетон, бензин, нефть, кокс, смазочные масла, спирт, пропан и т.п.

В зависимости от номенклатуры продаваемых товаров биржи подразделяются на универсальные – на которых происходит одновременная продажа широкой номенклатуры различных товаров и специализированные, на которых продаются и покупаются товары узкой специализации.

4. Торговля через аукционы. Аукционы – организационная форма публичной продажи товаров в определенное время и определенном месте. Международные товарные аукционы проводятся как регулярно, так и нерегулярно. Товары, продаваемые на них, нельзя покупать без предварительного осмотра продаваемой единицы товара

(лота). Здесь продаются такие товары, как чай, овечья шерсть, каучук, пушнина, антиквариат и т.п. Наиболее известные чайные аукционы в Калькутте, Коломбо, Джакарте, аукционы по продаже антиквариата – Сотби и Кристи, аукционы по продаже пушнины в Санкт-Петербурге и т.п.

5. Международные торги – организационная система продвижения на рынок преимущественно новых товарных форм. В этом смысле торги – это метод заключения договоров купли-продажи или подряда, при котором покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар-объект и после сравнения полученных предложений подписывает контракт с продавцом (поставщиком), который предложил товар-объект на более выгодных для покупателя (заказчика) условиях.

Виды торгов могут различаться в зависимости от способа привлечения участников и от уровня гласности. В соответствии с первым критерием торги различают:

→ открытые торги, в которых могут участвовать все желающие, извещенные посредством средств массовой информации;

→ закрытые торги, в которых участвуют только лишь приглашенные участники, выбранные либо на основе предыдущего знания, либо после процедуры предварительного отбора.

В соответствии со вторым критерием торги различают:

→ гласные, происходящие через вскрытие пакетов с предложениями в присутствии участников, представителей, свидетелей и прочих лиц;

→ негласные, происходящие через вскрытие пакетов с предложениями тендерным комитетам на закрытом заседании.



## 6. Национальный экспортный потенциал и экспортная политика Украины

Внешняя торговля любого государства выступает как неотъемлемая составная часть национальной экономики; источник получения иностранной валюты; фактор интеграции страны в систему мирового хозяйства. Соответственно ее развитию каждое государство уделяет особое внимание, направляя и поощряя ее. Украина имеет большой экспортный потенциал. Имея площадь 0,4 % общей мировой суши и численность населения на уровне 0,8 % общемирового количества, Украина производит 5 % мирового минерального сырья и продуктов его переработки. Разведанные запасы полезных ископаемых оцениваются в 7 трлн. долларов. Доля Украины в мировом



производстве марганцевой руды составляет 32 %, в производстве чугуна – 52 млн. т., стали – 54 млн. т., готового проката – 41,5 млн. т. Это пятое место в мире /12, с.55/. В то же время здесь находится 25 % мировых черноземов. Украина в полной мере обеспечена высококвалифицированными кадрами. К тому же Украина имеет выгодное географическое положение. Следует учесть, что в момент распада СССР Украина была отнесена экспертами Дойче-банка к наиболее экономически развитым его республикам с наилучшими интеграционными показателями /табл.35/.

Таблица 35

Оценка Дойч Банком ключевых параметров ресурсно-производственного, инфраструктурного и экспортного потенциала бывших республик СССР. [16, с.83]

Параметры	Высокий уровень экономического развития				Средний уровень экономического развития					Низкий уровень экономического развития			
	Украина	Прибалтика	Россия	Грузия	Белорусия	Казахстан	Молдова	Армения	Азербайджан	Узбекистан	Туркменистан	Киргизия	Таджикистан
Уровень индустриализации	9	10	8	6	8	5	2	3	3	3	2	2	2
Возможность получения СКВ за экспорт промтоваров	6	5	6	3	4	4	2	1	2	2	1	1	1
Сельское производство	10	8	6	7	5	5	9	3	3	3	3	2	1
Возможность получения СКВ за экспорт с/х продукции	6	3	3	6	3	4	7	1	2	3	3	3	1
Уровень самообеспеченности промтоварами	7	6	8	3	5	3	2	1	2	1	1	1	1
Минеральные ресурсы	8	0	10	4	1	9	0	4	7	6	5	4	3
Экспортный потенциал сырья	8	0	10	4	0	9	0	4	8	6	5	4	3
Психологическая подготовленность к предпринимательству	3	10	2	9	3	1	5	8	2	2	1	1	1
Географическая близость к Европе	6	10	4	6	7	5	7	6	4	1	1	1	1
Уровень образования	6	9	5	5	7	3	5	4	4	2	2	2	2
Однородность населения	6	6	5	2	6	2	2	6	6	1	1	1	1
Инфраструктура	8	10	5	6	6	5	8	6	5	2	2	1	1
Общий вывод	83	77	72	61	55	55	49	47	47	32	27	24	18

10 – хороший потенциал; 5 баллов - средний потенциал; 0 баллов – потенциал отсутствует

До развала СССР бывшие советские республики осуществляли свои товаропотоки главным образом в рамках единого народнохозяйственного комплекса Советского Союза, а также со странами СЭВ. В пореформенный период такая ситуация коренным образом изменилась: происходила быстрая географическая переориентация внешней торговли бывших социалистических стран, и Украины, в частности, друг с друга на Запад. В настоящее время Украина, как независимая страна находится в геополитическом торговом пространстве 10 приграничных государств: России, Польши, Белоруссии, Словакии, Болгарии, Венгрии, Румынии, Турции, Грузии. Это огромный потенциал рынков сбыта украинской продукции. С этими странами Украина имеет общую границу, а с Турцией и Грузией – морскую акваторию Черного моря.

Таблица 36

Баланс внешней торговли Украины в 1996-1999 гг. (млн.долл.)

Годы	Внешне-торговый оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
1997	37516,6	18970,3	18546,3	424
1998	32563,7	16457,2	16106,5	350,7
1999	28154,8	15195,5	12959,3	2236,2

В настоящее время в Украине продолжают следующие, ранее наметившиеся долгосрочные структурные тенденции в экспорте и импорте товаров и услуг:

→ ориентированность экспорта на преимущественно сырьевую направленность, в большинстве своем (около 70 %) состоящей из продукции черной металлургии – 32 %, химической промышленности – 12 %, пищевой промышленности – 10 %, машиностроительной – 10 %.

→ ориентированность импорта на жизненно необходимую продукцию – нефть, газ – 52 %, продукцию машиностроения – 13 %, коксующийся уголь, медикаменты, продукты питания;

→ крайне неравномерное размещение экспортного потенциала Украины, когда 4 из 25 регионов дают более 50 % экспорта (Днепропетровская, Донецкая, Луганская и Одесская области);

→ высокая ориентированность внешней торговли Украины на республики СНГ (до 70 % внешнеторгового оборота);

→ превалирование материалоемкого оборудования в экспорте продукции машиностроения

Географическая структура внешней торговли Украины носит относительно стабильный характер. В начале 1999 г. доминирующую роль в этой отрасли продолжают играть Российская Федерация (53 %

украинского импорта), Туркменистан, Беларусь, Казахстан, Китай, Турция, Германия, Польша, Италия и Венгрия. Однако по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года импорт из стран СНГ уменьшился на 15,7 %.

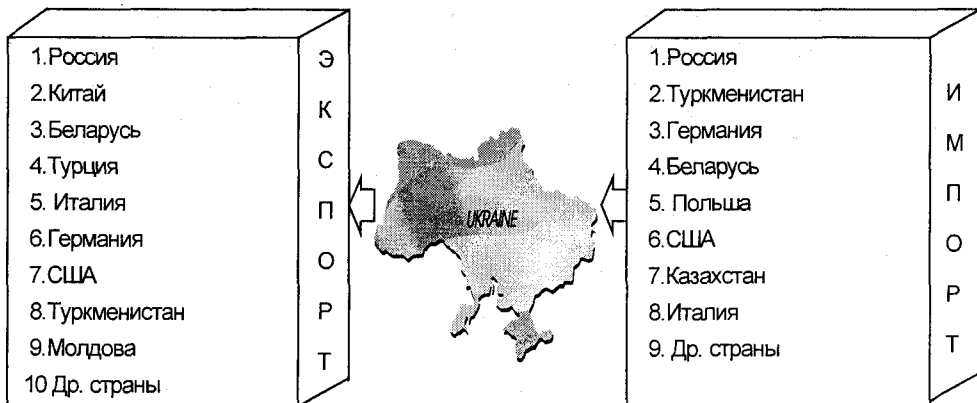


Рис.44. Географическая структура внешней торговли Украины

Учитывая прекращение существования Совета Экономической Взаимопомощи и СССР, введение собственных валют, переход к мировым ценам в торговле друг с другом и иные причины, обусловившие значительный спад внешней торговли, специалисты в то же время указывают на факторы, способствующие снижению эффективности экспортной политики. К основным из них относятся:

- общее состояние экономики страны;
- низкая конкурентоспособность отечественной продукции;
- превышение национальной себестоимости большинства товаров уровня мировой цены;
- уровень планирования и управления внешнеэкономической деятельностью;
- разрыв существующих ранее межреспубликанских связей;
- несоответствие украинских товаров мировым стандартам;
- убыточность продукции многих предприятий;
- большая внешняя задолженность;
- неразвитость инфраструктуры внешнеэкономической деятельности;
- жесткое регулирование на национальном уровне основных товарных рынков;
- преобладание закрытых международных рынков вследствие глубокой транснационализации;
- дискриминационная и конкурентная политика отдельных государств;

- экономическое положение торговых партнеров;
- глобализация и либерализация международной торговли.

В сложившихся обстоятельствах основная стратегическая задача для Украины – переход к развитию экономики, ориентированной на экспорт, и, следовательно, на производство товаров, способных конкурировать на мировом рынке. Меры по стабилизации и наращиванию экспорта могут быть следующие:

- поддержка государством частного отечественного капитала;
- стимулирование наиболее эффективных фирм и предприятий;
- контроль и оказание помощи в повышении уровня квалификации экспортеров;
- создание инвестиционных организационных и технических условий для повышения конкурентоспособности украинских товаров и услуг;
- определение направлений экспортной специализации отраслей.

Пока же на сегодняшний день доля Украины в мировой торговле в десятки раз ниже, чем в промышленном производстве, хотя свои внешнеторговые операции Украина осуществляет более чем со 180 странами мира.

В торговой политике Украины с другими странами мира все еще прослеживается различного рода ограничения: лицензии, квоты, налоги и др. меры, хотя преимущество отдается политике свободной торговли.

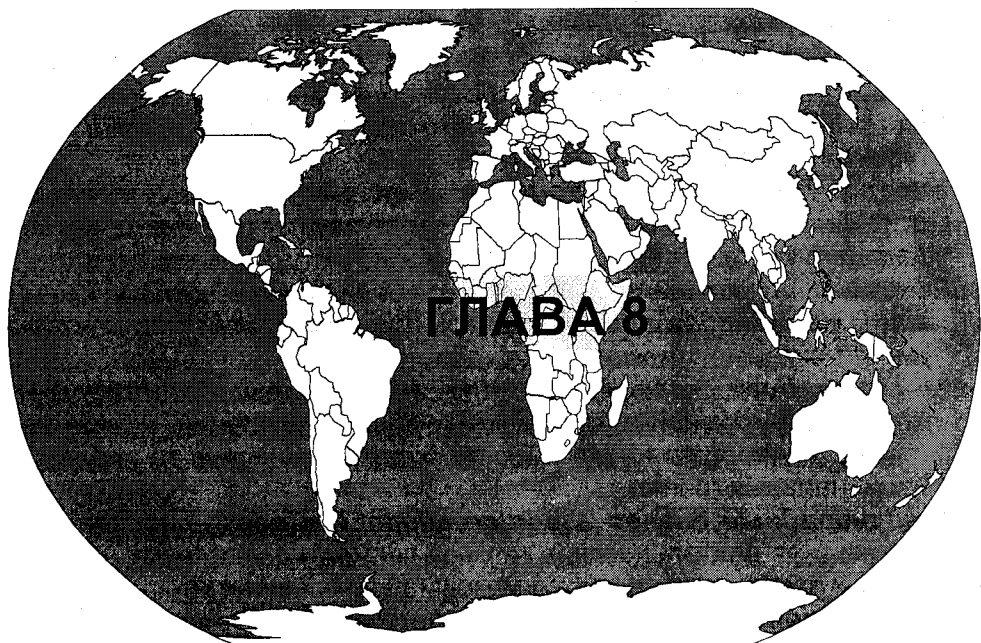
Анализ особенностей развития внешней торговли Украины в 1999 году показывает, что рядом с такими определенными позитивными изменениями, как увеличение товарооборота, рост объемов оказанных услуг, уменьшение бартеризации торговли – имеют место такие деструктивные процессы, как уменьшение физических объемов экспорта и импорта многих видов продукции, преимущественно сырьевой характер сбыта при дальнейшем вытеснении с внутреннего рынка отечественной продукции, бегство капитала за рубеж и т.д. Прогноз развития внешней торговли Украины в этих условиях до 2010 года предложил вице-президент банка "Надра" А. Кириченко:

- Украина – страна с социально-ориентированной рыночной экономикой;
- достигнуто полноправное членство во всемирной торговой организации;
- экономическое законодательство Украины в основных позициях согласовано с общепринятыми европейскими нормами;
- подготовлены все основные позиции по вступлению Украины в ЕС;
- развиваются торговые и кооперационные связи в рамках системы свободной торговли со странами СНГ и Балтии, а также странами черноморского экономического сотрудничества (ЧЭС);

- на базе членства в Центрально-Европейской ассоциации свободной торговли развивается экономическое сотрудничество с восточноевропейскими странами – бывшими членами совета экономической взаимопомощи;
- ЧЭС трансформируется в отдельную торгово-экономическую ассоциацию;
- активизируется экономическое присутствие Украины в странах, примыкающих к транскавказскому транспортному коридору;
- в свободных экономических зонах Украины осуществляется несколько крупномасштабных инвестиционных проектов;
- внешняя торговля регулируется по преимуществу законодательными мерами;
- в структуре экспорта существенная доля приходится на продукцию высокой степени обработки, технологии, основанные на современных достижениях науки;
- в структуре экспортируемой продукции черной металлургии преобладают высококачественные стали и профильные изделия;
- диверсифицированы источники поступления энергоносителей и стратегических видов сырья;
- объем экспорта возрастает до 40 млрд. долл. США;
- до 60-70 % экспорта приходится на страны дальнего зарубежья;
- крупные украинские экспортеры имеют собственные представительства в различных регионах мира [8, с.102].

В третье тысячелетие Украина входит с большим, хотя и неполно работающим в настоящее время экономическим потенциалом. Проблемы его задействования в большей мере являются проблемами управленческими. Определившись с адекватной моделью управления, можно в короткие сроки провести реструктуризацию экономики и включить еще не растроченные ресурсы в созидательную деятельность.

Внешняя торговля Украины является объектом национального государственного регулирования. Она осуществляется на основе Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности". Внешняя торговля – специфический сектор экономики, так как является необходимым фактором ее существования; выступает "проводником" активного включения Украины в международное разделение труда. Это накладывает на государство особую ответственность за ее эффективность, особенно в сфере экспорта.



## **МАСШТАБЫ И НОВЕЙШИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

1. Типы корпораций, функционирующих в международном экономическом пространстве.
2. Теоретические предпосылки анализа сущности ТНК.
3. Основные направления транснационализации производства и капитала.
4. Стратегические альянсы транснациональных корпораций.
5. Масштабы и особенности доминирования современных транснациональных корпораций.
6. Транснационализация предпринимательской деятельности национальных фирм.

## Основные термины

**Доминирование (domination)** – главенствующее положение одного из экономических субъектов или его товаров в сравнении с другими субъектами или товарами.

**Консорциум (consortium)** – группа компаний, работающих совместно для достижения общей цели или осуществление проекта, дающего выгоду всем участникам.

**Материнская компания (the parent company)** – действующая компания, которая владеет дочерними компаниями или контролирует их.

**Международная корпорация (the international corporation)** – форма структурной организации крупной корпорации, производственная и торговая деятельность которой вынесена за пределы национальных границ.

**Международный бизнес (the international business)** – предпринимательская деятельность, в которой совместно участвуют фирмы разных стран и используется международный капитал.

**Многонациональная корпорация (multinational corporation)** – корпорация, головная компания которой принадлежит капиталу двух или более стран, а филиалы также находятся в различных странах.

**Слияние (merger)** – объединение имущества и деятельности двух или более компаний с целью создания новой компании или поглощения этих компаний одной из них.

**Стратегические альянсы (strategic alliances)** – партнерство фирм, совместно сотрудничающих по ведущим направлениям деятельности для достижения преимуществ на том или ином рынке.

**Транснационализация (multinationality)** – межгосударственная интеграция, реализуемая на уровне отдельных институтов глобального и регионального характера.

**Транснациональная корпорация (the international corporation)** – международно оперирующая компания, где головная корпорация принадлежит капиталу одной страны, а филиалы разбросаны по разным странам; единое экономическое объединение предприятий различной государственной принадлежности, осуществляющих свою деятельность, управляемую из единого центра на территории нескольких стран на основе национального законодательства.

**Транснациональный банк (multinational bank)** – международно оперирующий универсальный банк, выполняющий посредническую роль в международном движении ссудного капитала.

**Филиал (affiliate)** – предприятие, полностью принадлежащее материнской компании.

До недавнего времени существование международно оперирующих корпораций было характерной особенностью промышленно развитых стран, однако сегодня процесс их функционирования охватил весь мир. Накопив существенную мощь в пределах национальной экономики, корпорации пытаются активно воспроизводить на международном уровне приобретенную практику хозяйствования и управления. Причиной этого является естественный процесс развития и роста ведущих производителей, который наталкивается на ограничение развития в виде национальных границ. Преодоление этих ограничений происходит в виде интернационализации, распространения деятельности на международный уровень, где организуется производство согласно своим двойственным правилам экономического поведения.

Международное производство дает корпорациям возможность преодолевать ограниченность внутреннего рынка отдельных стран, добиваться повышения размеров предприятий и крупносерийности выпускаемой продукции до наиболее эффективного уровня, максимально использовать выгоды международной специализации и кооперации производства, ставить себе на службу людские и природные ресурсы, научно-технический потенциал других стран. На рубеже III тысячелетия международное производство превращается во все более весомый элемент мирового хозяйства.



## Типы корпораций, функционирующих в международном экономическом пространстве

Важнейшим элементом хозяйства на рубеже тысячелетий становится так называемое интернациональное производство, представленное международно оперирующими корпорациями. Корпорации, функционирующие в международном масштабе, не являются совершенно новым явлением в экономической жизни. Первые международные фирмы, возникшие на рубеже XIX-XX веков, явились лишь прообразом современных многонациональных корпораций. Приобретая новые и теряя некоторые устаревшие черты, они выкристаллизировались в интернациональные экономические образования, дающие значительные возможности развития производства.

Специфика корпораций этого типа состоит в том, что за национальные границы выносятся не только конечная и начальная, но



и центральная фаза оборота индивидуального капитала – процесс производства.

Сегодня все корпорации, действующие в масштабе мирового экономического пространства, обозначаются термином "международные корпорации". Международная корпорация есть форма структурной организации крупной корпорации, производственная и торговая деятельность которой вынесена за пределы национальных границ. Такая организация производства позволяет эффективно использовать дополнительные возможности получения прибыли по сравнению с производством внутри страны (рис. 45). Существуют некоторые различия в трактовке данного термина. В экономической литературе принято разграничивать международные корпорации на транснациональные и многонациональные. Транснациональные корпорации международны по сфере деятельности, национальны по капиталу и контролю. Многонациональные же компании международны как по своей деятельности, так и по капиталу и контролю.



Рис.45. Экономические возможности международных предприятий

Данное разделение, по сути дела, носит условный характер вследствие того, что в настоящее время особое внимание обращается на глобальный характер деятельности, инвестирования и извлечение прибыли, а не на то, кому конкретно принадлежит данная головная корпорация. Кроме того, в мире функционирует всего лишь несколько многонациональных по капиталу компаний, таких как англо-голландские "Ройлл датч-шелл" и "Юнилевер". В большинстве корпораций ядро собственности базируется на капитале какой-нибудь одной страны.

Термин транснациональная корпорация предложен в 1974г. на 57 сессии Экономического и Социального совета ООН. С тех пор это наименование международно оперирующих компаний официально

используется в лексиконе международных экономических организаций, в том числе и ООН. Тогда же, резолюциями 1908 и 1913 гг. Экономический и Социальный Совет ООН утвердил межправительственную комиссию по транснациональным корпорациям, которая призвана координировать деятельность других органов ООН в этой области, готовить рекомендации, организовывать форумы для представителей ТНК, профсоюзов, потребителей. В помощь Комиссии по транснациональным корпорациям при Экономическом Социальном Совете ООН учрежден Информационный исследовательский центр ООН по проблемам транснациональных корпораций (ЮНИРАК), состоящий из правительственных должностных лиц, представителей ТНК и профсоюзов. В его задачу входит:

- наблюдение за деятельностью транс – и многонациональных концернов;
- сбор и распространение информации;
- оказание содействия в урегулировании конфликтов между правительствами и концернами;
- выработка кодекса поведения как ТНК, так и правительств в отношении таких корпораций.

Понятие "ТНК" включает в себя определенное количественное разнообразие. Поскольку термин "корпорация", в соответствии с классификацией хозяйственных единиц, есть любое общество – от мелкого до гигантского, очевидно, что в мировом экономическом поле хозяйствуют тысячи корпораций, имеющие один и более филиал или дочернее общество. Специалистами по ТНК называется примерно их общее количество в 53 тыс. ТНК на середину 90-х годов с 450 тыс. их зарубежных филиалов /23, с.41, 98/. Это своеобразная экономически стабильная и динамическая хозяйственная система, сосредоточившая свыше 1/3 всех производственных фондов планеты, производящая свыше 40 % общепланетарного продукта, осуществляющая свыше половины внешнеторгового оборота, более 80 % торговли новейшими технологиями и контролирующая свыше 90 % вывоза капитала /22, с.6/.

Безусловно, определяющими выступают крупные, известные корпорации, такие как:

- в строительстве: "Флюор" и "Бектель" (США), "СНАМ-Проджетти" (Италия), "Зальцгиттер" (ФРГ) и т.д;
- в международном туризме: "Юнайтед эрлайнз" и "Американ эрлайнз" (США), "Эр Канада" (Канада), "Люфтганза" (ФРГ) и т.д;
- в автомобильной промышленности: "Дженерал моторс" и "Форд мотор" (США), "Пежо" (Франция), "Вольво" (Швеция), "Фольксваген" (ФРГ) и т.д.

В определении количественных показателей отнесения ТНК к крупнейшим компаниям пользуются, как правило, теми, которые предлагают эксперты Центра ООН по ТНК. Сейчас, к примеру, к

крупнейшим ТНК относят те из них, годовой объем продаж которых не ниже 2 млрд. долларов, а география внедрения в мировое хозяйство – не менее 20 стран.

До настоящего времени в экономической литературе существуют различные точки зрения по поводу взглядов на принадлежность той или иной компании к ТНК. С точки зрения Организации экономического сотрудничества и развития транснациональная корпорация - это группа компаний частной, государственной или смешанной форм собственности, которые находятся в разных странах, при этом одна или более из этих компаний могут существенно влиять на деятельность других, особенно в сфере обмена знаниями и ресурсами. По определению Конференции ООН по торговле и развитию транснациональная компания – это предприятие, которое объединяет юридические лица любых организационно-правовых форм и видов деятельности в двух и более странах, проводит координирующую политику и внедряет в жизнь общую стратегию через один или более центры принятия решений.

С точки зрения Комиссии по транснациональным корпорациям ООН, ТНК - это компания:

- включающая единицы не менее чем в 6 странах, независимо от их юридической формы и поля деятельности;
- оперирующая в рамках системы принятия решений, позволяющих проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один или более руководящий центр;
- имеющая оборот более 1 млрд. долл;
- имеющая долю зарубежных активов в общей стоимости всех активов компании – 25-30 %;
- реализующая 1/5 -1/3 всего объема оборота за пределами страны базирования;
- в которой отдельные единицы связаны посредством собственности или каким-либо другим образом так, что одна или более из них могут иметь значительное влияние на деятельность руководства и, в частности, делить знания, ресурсы и ответственность с другими. Исходя из этого можно сказать, что ТНК представляет собой управляемое из единого центра экономически целостное образование, состоящее из юридически обособленных предприятий (филиалов, представительств), размещенных на территории разных государств и осуществляющих свою деятельность согласно национальному законодательству этих государств, однако в соответствии с общей стратегией, разрабатываемой в едином центре.

Корпорации, функционирующие за пределами национальных границ, как правило, хорошо организованы, внутренне взаимосвязаны. Их отличительными чертами являются:

- планетарное видение рынков и осуществление конкуренции в мировом масштабе;

→ раздел мировых рынков с немногими такими же глобальными ТНК;

→ координация действий своих филиалов на основе новых информационных технологий, гибкая организация каждого отдельного производственного узла, адаптивность структуры корпорации, единообразная организация бухгалтерского учета и аудита;

→ объединение своих филиалов, заводов и совместных предприятий в единую международную сеть управления, которая в свою очередь интегрирована с другими сетями ТНК;

→ осуществление экономического и политического влияния на государства, в которых действуют ТНК.

Система сопряженных производств ТНК настроена только на победу в конкурентной борьбе. В этом им оказывает значительную поддержку национальное государство.



## Теоретические предпосылки анализа сущности ТНК

Отличительной особенностью современного развития мирового хозяйства является резкое усиление роли транснациональных корпораций. Причем, если на начальных этапах деятельность международных корпораций характеризовалась установлением контроля прежде всего над сферой обращения, то постоянно растущая интернационализация хозяйственной жизни привела к определенной переориентации внешнеэкономической деятельности корпорации, которые стали переходить к использованию преимущества масштаба непосредственно в сфере производства.

В связи со сложностью феномена ТНК, динамичностью и изменчивостью форм их деятельности в современной экономической литературе еще не сложился единый теоретический подход к анализу их экономической сути, и выделяются несколько основных направлений в исследовании предпосылок возникновения и экономического содержания ТНК.

1. Теория рыночной власти. Один из первых авторов теории – американский экономист С. Хаймер, который в 1960 г. обнаружил и проследил тенденции и направления движения реальных потоков факторов производства, противоречащие существующим теориям международной торговли. Анализируя деятельность фирм, С. Хаймер и его сторонники пришли к выводу, что возникновение ТНК есть закономерный результат развития рыночной власти, заключающейся в способности продавцов воздействовать на рыночную ситуацию,

складывающуюся в связи с реализацией определенного вида товара посредством цены или объема выпуска. Согласно данной теории, фирмы на начальных этапах своего развития расширяют свою долю на рынке путем слияний и поглощений, а когда усиление рыночной власти в своей стране становится невозможным, они расширяют свою деятельность за национальные границы, что означает возникновения ТНК.

2. Теория интернационализации. Авторы Р. Дагман, Е. Пенроуз, О. Вильямсон: здесь в качестве базиса используется экономическая теория Дж. Кейнса. Основана на концепции экономии на масштабах, заключающейся в том, что с увеличением размеров фирмы возникают дополнительные возможности производительного использования незадействованных ранее экономических ресурсов. Это обуславливает возникновение многоотраслевых компаний путем диверсификации и комбинирования. Такие компании обладают рядом преимуществ – избавление от риска, связанного с ведением узкоспециализированной деятельности, уменьшение трудностей сбыта, повышение конкурентоспособности. Кроме того, появляются и используются возможности экономии на транзакционных издержках, которые связаны с осуществлением рыночных отношений, когда имеет место транзакция – сделка, операция, контракт, договор. Экономия на используемых факторах производства и транзакционных издержках становится стимулом расширения фирмы сначала внутри, затем – за пределы национальных границ.

3. Концепция конкурентоспособности. Теория основана на "концепции жизненного цикла товара". Авторы - Р. Вернон, Е. Грехем, Р. Стобаух, - исходят из того, что покупательский спрос вначале приводит к возникновению нового товара; по мере насыщения им рынка спрос на него стабилизируется, а затем снижается и прекращается вообще. Фирмы в начальный период освоения и выпуска организуют производство на собственной территории; постепенно наряду с насыщением внутреннего рынка начинают экспортироваться новые изделия за границу, а затем новое производство начинает осваиваться в новых странах, поскольку в целях сохранения прибыли фирмы вынуждены искать новые рынки сбыта для продукта /удлинять цикл его жизни/.

4. Бихевиористская теория ТНК. Основатель – Г. Перлмуттер. Получила широкое распространение в последние десятилетия, когда успех фирмы все в большей мере зависит от принципов принятия управленческих решений. Согласно этой теории, основным критерием появления ТНК является характер поведения и мышления управляющих, которые должны рассматривать каждый филиал фирмы не как независимое предприятие, а как элемент общей корпоративной системы, функционирующей в мировом масштабе.

Наконец, в начале 80 – х годов английским экономистом Дж. Даннингом на основе обобщения названных теорий был предложен так называемый многофакторный подход к исследованию деятельности ТНК. Рост международного производства ТНК, как утверждают сторонники этой теории, является результатом взаимодействия следующих факторов: преимущества собственности /капитала, денег, управленческого и маркетингового опыта/; преимущества дислокации /размеры рынка/; преимущества интернационализации /выгоды от самостоятельной деятельности на местных рынках/.

На основе теории национальной конкурентоспособности М. Портера\* Дж. Даннинг также вводит новую переменную в модель деятельности ТНК – многонациональную деловую активность и обращает внимание на значение иностранных инвестиций, позволяющих реализовать потенциал национальной или отраслевой конкурентоспособности ТНК и прослеживает их влияние на развитие конкурентоспособности экономик отдельных стран.

Несмотря на различия в трактовке причин возникновения и сути ТНК, все перечисленные экономические теории акцентируют внимание на росте масштабов, интернационализации и новых технологиях как основных источниках прибылей ТНК, и как средствах повышения конкурентоспособности и выживаемости фирм.



### Основные направления транснационализации производства и капитала

Транснационализация – это межгосударственная интеграция, реализуемая на уровне отдельных институтов глобального и регионального характера. Транснациональные структуры объединяют национальные экономики не по географическому принципу, а на основе глубоких воспроизводственных связей, в той или иной сфере или отрасли хозяйства.

Термин "транснационализация", с одной стороны, созвучен и объединяет такие термины, как "транснациональная корпорация" и "транснациональный банк", а с другой – удачно отражает такую всеобщую черту международных экономических отношений, как интернационализация. "Транснационализация" -- сравнительно новый термин, в последнее десятилетие получивший широкое

---

\* Porter M.E. The competitive of Nation. N.Y. – 1990; Портер М. Международная конкуренция. – М., 1994.

распространение в литературе\*. Использование здесь этого понятия призвано подчеркнуть то обстоятельство, что транснациональные корпорации, ровно как и транснациональные банки, превратились наряду с национальными государствами в реальные субъекты экономических отношений. На современном этапе им присущи следующие черты:

- высокие темпы внешней экспансии;
- перестройка организационной и производственной структур с учетом современных требований развития науки и техники;
- формирование системы межфирменных связей;
- наращивание участия в спекулятивных операциях на международных финансовых рынках.

В настоящее время отраслевая структура производства транснациональных корпораций выглядит достаточно емко: 60 % международных корпораций заняты в сфере производства, 37 % в сфере услуг и 3 % в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Как отмечает американский журнал "Форчун", главную роль среди 500 крупнейших ТНК играют четыре комплекса: электротехника, нефтепереработка, химия и автомобилестроение, продажи которых составляют около 80 % общей активности ТНК. На финансовых рынках ТНК выступают мощной силой, определяющей состояние важнейших операций. Например, их совокупные валютные резервы в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира, вместе взятых. На сегодняшний день в среднем 45 % объема продаж ТНК – экспорт. Международная торговля сырьем почти полностью находится под их контролем. Они держат 90 % мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, джутом и железной рудой, 85 % – медью и бокситами, 80 % – чаем и оливой, 75 % – бананами, натуральным каучуком и сырой нефтью [16, с.16]. Основоплагающие принципы, которых должны придерживаться ТНК при осуществлении производственной деятельности на территории разных стран, отражены в таблице 37.

---

\* Термин "транснационализация" впервые был употреблен в "Govard business review" Т.Левиттом в 1993 году, который обозначил феномен слияния рынков отдельных продуктов, производимых крупнейшими транснациональными корпорациями. Расширенная трактовка этого термина была выражена Гарвардской школой бизнеса, и в частности К.Омэ, опубликовавшим в 1990 году монографию "Мир без границ", который утверждал, что экономический национализм отдельных государств стал бессмысленным ввиду того, что в роли сильных актеров на экономическом поле выступают глобальные фирмы [41].

## Руководящие принципы деятельности ТНК

1.	Уважение суверенитета стран, в которых они осуществляют свою деятельность.
2.	Подчинение законам принимающих стран.
3.	Учет экономических целей и задач политики, которая проводится в этих странах.
4.	Невмешательство во внутренние дела.
5.	Уважение к социально-культурным целям, ценностям и традициям стран, в которых они осуществляют свою деятельность.
6.	Воздержание от практики коррупции.
7.	Отказ заниматься деятельностью политического характера.
8.	Выполнение законов и постановлений, касающихся ограниченной деловой практики, воздержание от ее применения.
9.	Выполнение положений, касающихся передачи технологий и охраны окружающей среды.

В настоящее время параллельно с крупномасштабным выходом промышленных корпораций в международную сферу активно устремился и банковский капитал. Начав интернационализацию своих операций чуть позже промышленных ТНК, банки тем не менее затем обогнали их по степени и размаху. Тон в международных операциях задают крупнейшие банки, осуществляющие господство над капиталом. Так, 84 крупнейшие ТНБ сосредоточили 1/3 совокупных активов и депозитов западного мира. Среди них лидирующее положение обрели банки промышленно развитых стран. Как правило, они располагают:

- огромной депозитной базой и отличаются высоким уровнем универсализации своей деятельности;
- широкой и развитой сетью зарубежных подразделений, расположенных в основных мировых финансовых центрах и национальных рынках принимающих стран;
- высокой долей международных операций в совокупной деятельности.

Интернационализация банковского бизнеса следует по пути развития собственной филиальной сети за границей\* и увеличения участия в кредитных учреждениях страны пребывания, что дает возможность оперативно и разнопланово обслуживать национальных и иностранных клиентов, функционирующих за рубежом. Рост числа

---

\* Так, французский "Credit Lyonnais" за пределами Франции и имеет 1560 подразделений в 79 странах мира



филиалов крупных банков начался во 2-е десятилетие после войны, что было связано:

- с завершением восстановительного периода;
- с государственными мероприятиями и законопроектами, направленными на снятие ограничений по расширению филиальной сети;
- с изменением в стране условий банковской деятельности, стабильное привлечение сбережений широких слоев населения;
- с развернувшейся конкуренцией с "околобанковскими" институтами.

В современных условиях транснациональные банки заняли особо мощную позицию в подключении ТНК к мировому рынку капиталов. Взаимодействуя с ТНК, транснациональные банки тем самым усиливают собственную экономическую позицию за национальными границами. Эта особенность функционирования транснационального банковского капитала все более сочетается с обслуживанием заграничными отделениями и филиалами промышленных и торговых компаний. Данное обстоятельство характерно для банков всех промышленно развитых стран, так как предоставляет им дополнительные конкурентные преимущества. Они выражаются в том, что:

- сохраняя клиентуру ТНК страны происхождения, банки приобретают большую маневренность и самостоятельность;
- ТНБ, имея широкие международные каналы связи, обладая ресурсами в иностранной валюте, быстро завоевывают местную клиентуру;
- услуги ТНБ на местных рынках обходятся дешевле услуг местных банков, длительное время пользовавшихся выгодами своего монопольного положения.

В результате деятельность ТНБ становится все более устойчивой и стабильной. Расширяясь, она в то же самое время все более зависит от состояния местного законодательства, торгового и инвестиционного рынка, местной конъюнктуры цен и процентных ставок, а в более широком плане от показателей внутризкономического развития как своих, так и принимающих стран.

Резко подтолкнули финансовую глобализацию электронные технологии. В международной финансовой компьютерной сети с необыкновенной легкостью перебрасываются с одного конца мира на другой многочисленные суммы. Ежедневный их объем достигает 1 трлн. долларов. Ежедневный объем валютных торгов вообще в сотни раз превышает стоимость реально обмениваемых товаров и услуг [39, р. 50,55].

Особое значение в глобализации деятельности банков имеет подключение к международной сети Internet, представляющей прообраз новых средств коммуникации сети XXI века. Сегодня Internet

представляет следующие виды услуг: электронная почта, проведение конференций, телезагрузки информационных файлов, подключение к другим компьютерам, общение с мировыми банками данных с помощью каталогов, поиск информации с помощью ключевых слов, позволяющие продвигаться в мировой сети информационных ресурсов с помощью страниц гипертекста и загружать собственный компьютер различной информацией. К 2000 году к сети Internet были подключены практически все банки мира.

В заключение отметим: транснационализация выступает как важнейшая составляющая мирового экономического развития в XX веке. XXI век, безусловно продолжит эту тенденцию, развивая ее вглубь и вширь.



## 4. Стратегические альянсы транснациональных фирм

Заявление крупного итальянского промышленника К. де Бенедетти: "время классических ТНК прошло, будущее принадлежит альянсам фирм, которые совместно ткут промышленную ткань" [36, р.67], сделанное еще в середине 80-х годов, сейчас уже разделяется всеми экономистами и политологами. Альянсы фирм создаются через так называемые стратегические соглашения, с помощью которых корпорации объединяют свои финансовые и технические ресурсы для достижения результатов, недоступных каждой в отдельности.

Стратегические альянсы – партнерства фирм, совместно сотрудничающих по ведущим направлениям деятельности для достижения преимуществ на том или ином рынке. Как координирующие центры, они создают такие взаимоотношения, по которым каждый из участников рассчитывает увеличить прибыльность собственных активов. Стратегические альянсы могут быть:

- горизонтальными, в случае координации действий с другими фирмами отрасли;
- вертикальными, в случае взаимодействия с поставщиками и потребителями;
- диагональными, в случае партнерства с корпорациями других отраслей хозяйства.

На рубеже тысячелетий стратегические альянсы из тенденции перешли в разряд закономерности.

В прошлом веке, чтобы выжить, стремились уничтожить отечественного и зарубежного конкурента. Чтобы победить сейчас, нужно объединение усилий и всесторонняя интеграция. Поэтому на

нынешнем этапе развития производительных сил на смену дилемме "конкуренция или сотрудничество" приходит другая - "сотрудничество или смерть". Поэтому иногда такие альянсы объединяют даже фирмы-конкуренты, порождая сложные конкуренто-взаимодействующие отношения.

Особенно высок уровень развития партнерств в высокотехнологических отраслях, в следствии действия следующих факторов:

- распределение риска, связанного с разработкой и использованием новых технологий;
- стремление сократить временной лаг между открытием (изобретением) и появлением нового продукта на рынке;
- стремление опередить конкурента в коммерческом использовании результатов НИОКР;
- возможность использовать высококвалифицированный научно-исследовательский и инженерный потенциал контрагентов;
- предотвращение трудностей, связанных с различиями в национальных патентных законодательствах;
- желание проникнуть на новые рынки через сбытовую сеть партнера;
- стремление сократить затраты и риск проведения поисковых исследований и разработок;
- преодоление трудностей, связанных с получением лицензий на продажу товаров за границей;
- стремление окупить затраты на проведение дорогостоящих НИОКР;
- необходимость преодоления протекционистских барьеров;
- стремление интегрировать отдельные изобретения в рамках новых систем производственного или потребительского назначения;
- разработка единых стандартов и норм на более ранних стадиях разработки процессов или продукта, чтобы избежать необходимости их согласования на более поздних стадиях, что требует дополнительных ресурсов.

Особенно высокими темпами в эпоху, когда инновации стали основным конкурентным преимуществом фирм, растет количество соглашений, связанных с НИОКР и передачей технологии, которое в настоящее время составляет более 50 % от общего количества, против 30 % 10 лет назад [31, p.10].

Профессор Гарвардской школы бизнеса (США) Р. Кантер, проанализировав результаты опроса 37 компаний из 11 стран по проблемам межфирменного сотрудничества, пришел к выводу, что межфирменные альянсы независимо от их географического размещения:

- должны обеспечивать определенные выгоды для партнеров. При этом их не следует рассматривать как обычную сделку. Каждый из

партнеров представляет собой своеобразный живой организм, прогрессирующий в своем развитии, в том числе и за счет партнерства, которое помимо сиюминутных выгод, открывает новые перспективы и неизвестные возможности;

→ особенно если они успешны, предполагают не простой обмен, а именно сотрудничество, в результате которого совместными усилиями создаются "новые ценности";

→ не могут контролироваться в рамках обычных формальных структур, а требуют высокого уровня межличностных связей [38, р. 97].

В современных условиях прослеживается тенденция к росту числа подобного рода соглашений. Такое совместное сотрудничество занимает довольно большой удельный вес в зарубежном бизнесе транснациональных компаний США, Японии, Западной Европы. Не отстают от ТНК и транснациональные банки, которые создают собственные стратегические альянсы – совместно разработанные и подписанные потенциальными конкурентами соглашения о сотрудничестве в отдельных областях на основе координации их компетенции, средств и ресурсов и при сохранении их автономии.

Соглашения о межбанковском сотрудничестве носят в своем большинстве двухсторонний характер, однако, бывают и многосторонние соглашения. Так *Europartenaires* объединил в 70-х годах 4 банка: *Commerzbank*, *Banca di Roma*, *Banco Hispano-Americano*, *Credit Lyonnais*.

Цели создаваемых банками стратегических альянсов могут иметь:

→ стратегический и долгосрочный характер;

→ тактический и краткосрочный характер.

Круг партнерских соглашений между членами альянсов довольно разномасштабен – в некоторых случаях затрагивает широкий спектр операций.

Среди них можно выделить:

→ техническое сотрудничество (в осуществлении совместных исследовательских программ и др.);

→ коммерческое сотрудничество с предоставлением услуг (кредитов и др.);

→ создание совместных филиалов, специализирующихся на той или иной форме услуг (лизинг, недвижимость и др.);

→ создание новых продуктов (венчурных и взаимных фондов и др.);

→ обмен акциями;

→ предоставление мест в административных советах;

→ совместное участие в банках третьих стран.

Как видим, ТНБ не отстают от ТНК не только по части выхода за национальные границы и активизации там своей деятельности, но и по

части создания особого рода альянсов, направленных на получение добавочной прибыли.

Таким образом, в современный период развития от действий в одиночку ТНК переходят к объединению в группы, меняя тем самым свой статус "однонациональных", так как в своем большинстве соединяют транснациональные капиталы, превращаясь в многонациональные или безнациональные корпорации.



## Масштабы и особенности доминирования современных транснациональных корпораций

Особенности современных ТНК обусловлены прежде всего масштабами их деятельности, степенью концентрации экономической мощи, всемерной поддержкой национальных государств. Объем производства некоторых крупнейших ТНК превышает валовой продукт отдельных стран. К началу XXI века 200 крупнейших компаний мира производили приблизительно 60-80 % всей продукции промышленно развитых стран. Значение ТНК в развитии глобальной мировой экономики системно возрастает на протяжении 50 лет. Общий мировой объем активов зарубежных филиалов ТНК оценивается приблизительно в 9 трлн. долл.

Лидирующее положение в мировом производстве занимают американские компании. Так, влиятельная деловая газета в мире "Financial Times", выделяя 500 лидеров мировой экономики в зависимости от размера рыночной капитализации (т.е. стоимости, полученной как произведение числа выпущенных акций компанией и их рыночной цены) большую часть из них определяет как американские. Их суммарный объем продаж составляет 11,5 трлн. долл., а совокупная прибыль более 400 млрд. долл.

В настоящее время ТНК принадлежат 90 % прямых зарубежных инвестиций. На них приходится  $\frac{1}{2}$  мировой торговли и валютных ресурсов [19, с.54]. Объем произведенной продукции на предприятиях ТНК ежегодно превышает 1 трлн. долл. На них работают 73 млн. работников, т. е. каждый десятый занятый в мире, исключая сельское хозяйство. Ныне тысячи корпораций имеют производственные мощности за пределами национальных границ, включая около 1000 корпораций с суммой продаж свыше 1 млрд. долл. каждая [8, с.71].

Быстрыми темпами растет сеть дилеров ТНК; общие активы достигли в конце 90-х годов 13 трлн. долл., а общая прибавочная стоимость, созданная ими – 2 трлн. долл. Приблизительно 70 % мировых платежей за технологию являются результатами внутрифирменных трансакций ТНК [23, с.49].

К числу крупнейших по величине зарубежных активов относятся следующие ТНК: "Ройал-Датч-шелл" (Великобритания – Голландия, основная сфера деятельности нефтепереработка); "Эксон" (США нефтепереработка); IBM (США, компьютерная техника); "Дженерал моторз" (США, автомобилестроение); "Хитачи" (Япония, электроника). Среди 20 ведущих нефинансовых ТНК по этому показателю преобладают 6 американских корпораций, 3 представляют Японию, 3 – Германию, 3 – Великобританию (из них 2 совместно с Голландией), 3 – Голландию (2-совместно с Великобританией), 2 – Францию, 2 – Швейцарию. Однако по объему продаж лидирующие позиции в мировой экономике до начала кризиса 1997 г. сохраняли японские ТНК: "Иточи", "Мицуи", "Мицубиси", "Сумитомо", "Марубени". За ними следовали американские ТНК: "Дженерал моторз", "Форд", "Эксон".

Таблица 38

Десятка крупнейших корпораций по рейтингу журнала *Forbes Global* [17, с.10]

Рейтинг 1999 года	Рейтинг 1998 года	Компания	Объем продаж \$млн.	Чистый доход, \$млн.	Величина активов \$млн.	Рыночная стоимость \$млн.	Количество работников тыс.
1	1	General Electric (США)	100,469	9,296	355,935	332,652	284,5
2	-	Citigroup (США)	76,431	5,807	668,641	149,246	173,7
3	27	Bank of America (США)	50,777	5,165	617,679	112,873	176,1
4	2	HSBC Group (Великобритания)	43,310	4,313	484,427	93,917	136,4
5	-	Daimler-Crysler (ФРГ)	146,472	5,501	154,514	87,219	433,9
6	4	Ford Motor (США)	142,666	5,939	237,545	65,118	345,2
7	6	Exxon (США)	100,697	6,440	92,630	193,937	79,5
8	11	Nippon Tel&Tel (Япония)	75,997	4,708	144,620	159,738	216,8
9	8	IBM (США)	81,667	6,328	86,100	210,521	280,2
10	16	American International Group (США)	33,296	3,766	194,398	141,617	40
10	13	ING Group (Нидерланды)	57,232	2,965	460,769	51,457	82,8

Транснациональные корпорации реализуют глобальную стратегию хозяйствования по следующим направлениям:

- создание собственных филиалов за пределами национальных границ;
- обеспечение своего производства иностранным сырьем и рабочей силой;
- постоянный поиск новых рынков;
- совершенствование структуры занятости в корпорации и ее филиалах;
- рационализация производства путем его помещения в страны с наименьшими издержками производства;
- отказ от старых производств с переходом на новые, соответствующие развитию научно-технической революции, виды деятельности;
- заключение долгосрочных партнерских соглашений с другими корпорациями.

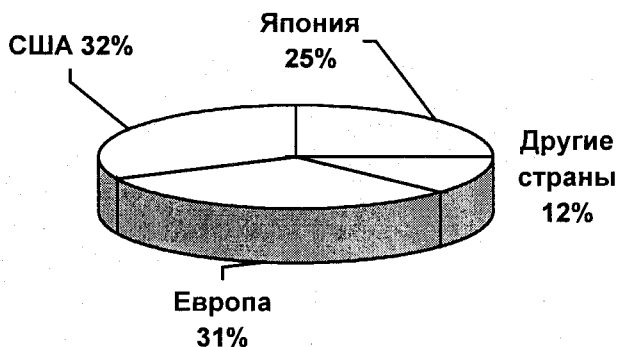


Рис.46. Распределение 500 крупнейших ТНК по национальной принадлежности

Можно выделить отрасли, в которых ТНК наиболее активны. Это, прежде всего, отрасли хозяйства, формирующие базу для дальнейшего технического прогресса: машиностроение, приборостроение, электроника, электротехника, химическая промышленность. Особенно крупных масштабов достигло участие в нефти – и газопереработке, сфере услуг.

Современный период развития ТНК характерен следующими особенностями, имеющими в основе изменения в международной экономической жизни. Во-первых, все более проявляется тенденция к определенной перегруппировке сил ТНК среди центра и периферии. Это относится, прежде всего к корпорациям Европы и особенно Японии. Кроме того, нельзя не учесть факта появления и функционирования крупных корпораций вне традиционного центра развития. В качестве примера можно привести "Нокиа" – электронную компанию Финляндии. Поглотив соперничающие филиалы шведской корпорации "Эрикссон" и немецкой "Стандарт электрик Лоренц",

производивших бытовую электротехнику, она превратилась в нового индустриального гиганта европейского масштаба, став в один ряд с такими известными корпорациями, как "Сименс", "Филипс", "Томпсон" или "Оливетти". Сегодня "Нокиа" – крупнейший производитель в мире радиотелефонов, занимает третье место в Европе по производству электронно-бытовой техники и седьмое по выпуску информационно-технологических систем. Подобным же образом утверждаются на мировом экономическом поле корпорации так называемых "новых индустриальных стран". Сейчас в числе 500 крупнейших компаний мира входят 37 ТНК из этих стран. Из них 10 принадлежит Южной Корее, 7 – Мексике, 6 – Бразилии и т.д.

Во-вторых, ТНК присуще перерастание разобценных производственных комплексов за рамками национальных границ в элементы гетерогенного и органического производства. ТНК все чаще представляется как единый производственный компонент, производящий все операции по обработке продукта за национальными границами. Значительная часть международной торговли стала приходится на внутрифирменный обмен. Во внешней торговле США, например, эта доля доходит до 2/5, а в Западной Европе до 1/3.

В-третьих, расширилась география размещения различных корпораций. Анализ географического распределения прямых зарубежных инвестиций показывает, что инвестиции США концентрируются в трех географических районах: Канаде, странах Азии и Латинской Америки; японские – в США, странах Азии и Латинской Америки, английские – Северной Америке и Западной Европе, немецкие и шведские – в западноевропейских странах и Северной Америке. Последние события способствовали некоторому повороту в географии размещения в сторону Восточной Европы и стран СНГ. Намерения выйти на этот открывающийся гигантский рынок уже изъявили лидеры крупнейших корпораций. Сейчас ТНК стремятся найти страны с более дешевой рабочей силой, низкими штрафными санкциями за экологический вред для производства, низкими ставками налогообложения прибылей, меньшими масштабами государственного регулирования, стабильной политической обстановкой.

В-четвертых, если корпорации первых поколений имели одну систему сопряженных производств, обеспечивающую им приоритет в какой-то определенной области производства, то современные ТНК имеют несколько таких точек опоры. Многоотраслевые концерны с успехом конкурируют с имеющимися еще одноотраслевыми и вытесняют их. Если в 1950 г. число одноотраслевых корпораций в



списке "Форчун-500" \* составила 30 %, то к началу 90-х годов отмечался значительно меньший их удельный вес – 3 % [40, р.49]. \*

Процесс межотраслевой экспансии разворачивается как в форме вертикальной концентрации, так и путем диверсификации. Примером здесь может служить "большая тройка" автомобильного бизнеса: "Дженерал моторз", "Форд мотор" и "Крайслер". Доведя до пределов вертикальную концентрацию, они сосредоточили свою деятельность в других, не связанных с основным производством отраслях и прежде всего в отраслях, занятых производством самой совершенной техники, внедряемой впоследствии в производство автомобилей. О плане покупки корпораций в самых современных отраслях объявили такие крупные концерны как "Дженерал дэйнемикс", "Рокуэлл интернэшнл", "Локхид" и др. Ныне каждая из 500 крупнейших ТНК США имеет в среднем предприятия в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают 30-50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных предприятий Англии многоотраслевыми являются 96, в Германии – 78, во Франции – 84, в Италии – 90 /8, 73/.

В-пятых, ТНК постоянно наращивает свой экономический потенциал путем слияния и поглощения как крупных, так и мелких фирм. Так, объем международных сделок по слияниям, поглощениям и стратегическим инвестициям вырос в 1999 году до рекордно высокого уровня – 798 млрд. долларов, что в 1,5 раза превышает уровень предыдущего года [18, с.39]. В международной сфере слияния и поглощения имеют свою специфику. Субъект поглощения, как правило, – крупнейшая ТНК, объект – средние, иногда небольшие фирмы. Для ТНК слияния и поглощения означают, с одной стороны, ликвидацию конкурентов, а с другой являются важным фактором экономического роста, поскольку во время слияния приобретает более квалифицированная рабочая сила, используются возможности слияния и кооперирования, реализуется накопленный опыт поглощенной фирмы, достигается определенная экономия на управленческих расходах, снижается общая сумма налога и т.д.

По мнению ведущих экономистов, благодаря слияниям компаний к 2010 г. в ряде отраслей мировой промышленности число игроков

---

\* Список крупнейших корпораций, ежегодно публикуемых журналом "Форчун"

\* В качестве примера можно привести итальянскую фирму "Монтендисон". Ее предприятия функционируют в химической, металлургической и машиностроительной промышленности, в электромеханике и электронике. На эту фирму приходится 63 % всего производства красителей в стране, 44 % пластмасс, 42 % удобрений, 38 % неорганических пигментов, 33 % химических волокон, 11 % медикаментов. В США 200 корпораций осуществляют операции одновременно в 220 отраслях. В среднем на одну корпорацию приходится 11 отраслей.

может резко сократиться. Например, автомобильный рынок, где сейчас насчитывается 15 основных производителей, может оказаться во власти 5-10 компаний. На рынке фармацевтической продукции уже сейчас семь крупнейших ТНК с продажами более 10 млрд. долларов каждая контролирует почти четверть этого 300 миллиардного рынка. Резко возрастает количество многомиллиардных слияний, таких как Total с Petrofina на сумму 39 млрд, British Petroleum с Amoco на сумму 50 млрд, Exxon с Mobil на сумму 80 млрд. долларов. Растут слияния и в сфере финансов. Здесь в качестве наглядного примера можно привести слияния Citibank и Travelers Group на сумму 72 млрд. долларов [1, с.5].

В-шестых, увеличивая свою экспансию, ТНК активно используют такие специфические формы освоения мирового рынка, как лицензирование, франчайзинг, оказание технических и маркетинговых услуг, ограничение во времени договора по созданию совместных предприятий и соглашения по осуществлению отдельных операций, управленческие контракты, сдачу предприятий "под ключ" и т.д.

В-седьмых, современный период доминирования ТНК характеризуется изменением специализации крупнейших компаний. Сегодня из числа крупнейших корпораций выпали более 40 % фирм, составлявших в начале 80-х годов элиту мирового бизнеса, причем только за последний год из списка "Global 500" выбыло 70 компаний, а из списка "US 500" – 78, т.е. более 14 % общего числа, что связано не с ухудшением результатов хозяйственной деятельности, а с беспрецедентным успехом новых компаний в таких высокотехнологических отраслях, как производство программ и баз данных, компьютеров и электроники, телекоммуникаций и издательской деятельности, рекламы и развлечений. Действующие здесь компании составляют более 1/3 списка "Global 500" [11, с.24]. В качестве наглядного примера следует отметить компании "Интел" и "Майкрософт", которые впервые вошли в первую десятку корпораций мира, заняв 7 и 8 места с рыночной капитализацией в 107,5 и 98,8 млрд. долларов соответственно. Более того, 15 из 20 самых богатых людей США – хозяева молодых компаний, существующих не более 10-20 лет. Среди них, кроме отмеченных выше "Метромедиа", "Оракл", "Виакон", "Нью уорлд комьюникейшенз".

Таковы основные аспекты функционирования современных транснациональных корпораций. Транснационализация продолжает расти вширь, утверждаются новые тенденции в ее развитии. Прогнозы ученых относительно объема производства ТНК после 2000 года позволяют утверждать о непрерывности этого процесса, о дальнейшем переплетении на межнациональном уровне самых разнообразных производств. Такое будущее ТНК наложит свой отпечаток на весь ход развития национальных хозяйств, все более сближая и взаимодополняя их.

Таблица 39

Рост объема международного производства ТНК ведущих  
промышленно развитых стран [30, р. 59]

Страна	1990		2000	
	% к ВВП	млрд. \$US	млрд. \$US	% к ВВП
США	1478	23	3378	25
Япония	497	12	2602	24
Великобритания	235	44	406	48
ФРГ	507	17	2164	24
Франция	129	6	455	7
ВСЕГО	2846	17	9005	22

В заключение отметим: эволюция транснационального предпринимательства способствовала становлению и развитию международного производства, которое представляет собой сумму продукции всех подразделений международно оперирующих компаний. В качестве примера можно привести компанию "Кока-Кола", которая получает в виде чистой прибыли 17 млрд. долл. США от реализации своей продукции и является непосредственным работодателем для 33 тыс. человек. Ежегодный товарооборот всей системы компании "Кока-Кола", которая включает в себя средние и малые предприятия, пользующиеся правом торговать ее продукцией на льготных условиях, составляет 100 млрд. долл., а общая численность ее персонала достигает приблизительно 1 млн. человек [6, с. 18].

Ломая перегородки между национальными рынками, способствуя развитию мирового хозяйства, ТНК тем самым выступают носителями идей интернационализации, способствуя ее всемирному продвижению "снизу".



## 6. Транснационализация предпринимательской деятельности национальных фирм

Транснационализация предпринимательской деятельности отечественных предприятий является сегодня одной из важнейших задач, стоящих перед Украиной. Решить ее в состоянии лишь конкурентоспособные по международным стандартам предприятия, компании, отрасли, которых очень мало в переходной экономике Украины. Причем ожидания существенного увеличения их числа в обозримом будущем необоснованы в силу ряда объективных причин:

- продолжение старения оборудования предприятий, выпускающих готовые изделия;
- утечка инженерно-конструкторских кадров как на другие производства в масштабах национальных границ, так и за их пределы;
- утрата традиционных рынков сбыта готовых изделий;
- неизбежность дальнейшего удорожания энергоносителей, сырья и т.д.

К этим проблемам можно добавить целый комплекс отрицательных факторов, определяющих специфику деятельности украинского предприятия (рис. 47).

Совокупное действие отрицательных факторов хозяйствования обуславливают реальную действительность, когда основной доход Украины приносят низкотехнологические отрасли. Страна, выходящая на внешний рынок при таких условиях, не может рассчитывать на равноправное положение, и экономический выигрыш от внешнеэкономической деятельности украинских предприятий приобретает деформированные формы проявления, угрожая в будущем превратится в проигрыш.

В экспорте Украины наиболее весомый обменный товар – продукция топливно-сырьевой группы: ее удельный вес в середине 90-х годов превысил 72 %, а вместе с товарами народного потребления составлял более 90 % и лишь менее 10 % экспорта страны составляла доля машин, оборудования, объектов интеллектуальной собственности.

Запад заинтересован в развитии Украины как полусырьевого государства, как емкого рынка сбыта, но не как производителя технически сложной продукции. При этом потенциальный научно-технический уровень страны довольно высокий. Поэтому, от того, какую из сторон деятельности выберут реформаторы как стратегическую, зависит в дальнейшем роль Украины в мировой экономике.

Для страны, чтобы не только сохранить, но и воспроизвести производимый потенциал, необходимо кардинально изменить направление развития экономики в сторону транснационализации, постепенно определяя цели, функции, способы, методы и формы организации транснациональной предпринимательской деятельности фирм нашей страны, а именно:

- формировать транснациональные компании путем учреждения дочерних компаний, филиалов, представительств в различных странах;
- разработать пакет законов, способствующих проникновению национальных компаний на зарубежные рынки и их действию там (в пределах определенных полномочий);
- создать специальные институты государственной поддержки транснациональному предпринимательству;

→ оказывать посильную помощь фирмам, занимающимся подобной деятельностью, соответствующими отделами министерств и ведомств;

→ помогать участию в международных компаниях как валютными ресурсами, так и поставками сырья, материалов, оборудования, ноу-хау и т.д.;

→ предоставлять компаниям, занимающимся "завоеванием" мировых рынков, определенные налоговые и кредитные льготы.



Рис.47. Современная специфика экономической деятельности украинского предприятия -товаропроизводителя

Создание своих опорных пунктов за пределами национальных границ в различных сферах экономики (в том числе в сфере производства, обращения, кредитно-финансовой и торговой), непосредственное внедрение в экономическую структуру принимающих стран позволит занять "свою" нишу в международном разделении труда, получить выгодную отдачу.

Намечая субъект транснационального предпринимательства, следует помнить, что промышленно развитые страны вовсе не распахивают двери в свой "клуб", а напротив, все плотнее закрывают их для "посторонних". Им есть за что бороться. Так называемый "цивилизованный" мир включает в себя менее 15 % общего числа государств, в которых живет 25 % населения Земли. Эти страны и

народы потребляют 75 % всей производимой на Земле энергии, 79 % добываемого ископаемого топлива, 85 % продукции деревообработки и 72 % стали. Утрата ими этих позиций чревата самыми суровыми последствиями. Жесткая конкуренция со стороны ранее и лучше организованных и оснащенных корпораций промышленно развитых стран требует серьезной проработки стратегии и тактики при выходе за пределы национальных границ. Для этого необходимо опираться на прогнозы развития науки и техники, возможности рынка, ожидания прибыли.

Для сравнения вариантов по выходу на рынок разных стран украинскими предпринимателями должны приниматься во внимание следующие условия:

- политическая и экономическая стабильность;
- наличие транспортной инфраструктуры;
- уровень издержек производства;
- государственные льготы и стимулы;
- емкость рынка;
- наличие торговых ограничений.

Следует учитывать, что условия для международного бизнеса в той или иной стране различны. Американские исследователи Ф.Шерер и Д.Росс предложили такую схему их анализа, включающую следующие элементы:

1. Базовые условия: особенности предложения сырьевых материалов, оборудования и технологии, уровень цен, отношение к предпринимательству, роль профсоюзов; особенности спроса – эластичность цен, темпы экономического роста, наличие субинститутов, тип маркетинга, методы сбыта, циклические и сезонные факторы.

2. Структура рынка: численность продавцов и покупателей, степень дифференциации продукции, барьеры на входе в рынок, структура цен, развитие вертикальной интеграции и конгломератов.

3. Особенности поведения компаний: политика в области цен, производственная стратегия, политика в области НИОКР и инноваций, рекламная деятельность, законодательные нормы.

4. Результаты экономической деятельности в целом: эффективность производства и размещения ресурсов, темпы научно-технического прогресса, обеспечение полной занятости и социальной справедливости [37, р. 316].

При выходе на внешний рынок следует помнить, что эффективное производство не создается случайно. Требуется заблаговременно наметить цели компании, разработать стратегию для достижения этих целей, рассчитать спрос на продукцию компании в будущем, изменения в ассортименте и качестве продукции, наличие ресурсов и т.д. Одна из главных и основных проблем – выбор места расположения производственных мощностей. Если ранее в мировой

практике преобладающее значение имела близость предприятия к источникам дешевых ресурсов и удобное транспортное сообщение, то в настоящее время при принятии решения во внимание принимаются также такие факторы, как местные различия в уровнях жизни и квалификации работников, слабая профсоюзная ориентация, долгосрочное финансирование, налоговые льготы, стабильное правительство и пр.

Суммируя все факторы, отметим: транснационализация предпринимательской деятельности национальных фирм предполагает совокупность мероприятий (проводимых как корпорациями, так и государством) с целью эффективного содействия их успеху во внешнеэкономической деятельности.



## **МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ И МИГРАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА**

1. Сущность и основные черты международной миграции населения.
2. Историко-экономические аспекты международных перемещений населения.
3. Трудовая миграция населения и становление глобального рынка труда.
4. Направления и регулирование международных миграционных процессов.
5. Последствия международной миграции рабочей силы.
6. Современные масштабы миграционного движения населения Украины.



## Основные термины

**Дифференциальная миграция (*differential migration*)** – миграция отдельных групп населения – этнических, социальных, половозрастных и др., уточняющая характеристики мигрирующего населения.

**Иммиграция (*immigration*)** – въезд населения в данную страну из-за ее пределов.

**Миграционная политика (*migratory policy*)** – совокупность способов и мер целенаправленного воздействия на движение населения.

**Миграционное поведение (*migratory behavior*)** – совокупность действий или поступков, которые логически приводят к миграции населения, вследствие чего меняются некоторые или большинство характеристик жизненного положения мигранта.

**Миграционное сальдо (*migratory balance*)** – разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.

**Миграция населения (*migration of population*)** – перемещение людей через границы определенных территорий в связи со сменой постоянного места жительства, либо с возвращением к нему.

**Нелегальная миграция (*illegal migration*)** – перемещение людей через границы определенных территорий незаконно или на законных основаниях (в качестве туристов; по приглашениям и пр.) с последующим нелегальным трудоустройством.

**Резмиграция (*remigration*)** – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

**Трудовая миграция населения (*migration of labor*)** – совокупность всех форм территориальной подвижности населения, связанная с трудовой деятельностью на территории другой страны; форма экспорта и импорта рабочей силы.

**Унификация трудового законодательства (*unification of labor legislation*)** – рациональное сокращение числа трудовых законодательств стран за счет приведения их в соответствие друг другу.

**"Утечка умов" (*brain drain*)** – международная миграция высококвалифицированных кадров; выезд за границу на постоянную работу высококвалифицированных специалистов, не находящих применения своим способностям, не востребованным в стране проживания.

**Экономические беженцы (*economic refugees*)** – граждане, покидающие страну по причинам экономического порядка.

**Эмиграция (*emigration*)** – выезд населения из данной страны за ее пределы.

**Этническая экономика (*ethnic economy*)** – сегмент народного хозяйства принимающей страны, базирующийся на экономической активности относящихся к одному этнокультурному меньшинству предпринимателей и работников, включая самостоятельных.

**Современная международная миграция населения представляет собой многогранное явление, влияющее на все стороны развития общества, будь то экономика или политика, демографические процессы или национальные отношения, идеология или религия. Выступая в прошлом, главным образом в формах кочевничества, военных и колонизационных переселений, миграция населения в последние годы приобрела качественно новые черты. Она базируется на следующих закономерностях:**

- главенствующая роль в процессе миграции принадлежит трудовой миграции;
- происходит постоянное увеличение масштабов международной миграции, вовлечение в мировой миграционный круговорот населения практически всех стран;
- происходит расширение нелегальной миграции;
- наблюдается увеличение среди мигрирующих доли высококвалифицированных специалистов.

В таком своем качестве миграция выступает как более сложное и многомерное, устойчивое и трудно контролируемое явление, многие последствия которого, годами и десятилетиями вызревая, аккумулируясь и наслаиваясь в недрах принимающих обществ, проявлялись в современных условиях с большим временным лагом, подобно эффекту бомбы замедленного действия.

Поскольку миграция населения складывается из миграционных потоков, понятие "миграция" употребляют (в собирательном смысле) и во множественном числе – "миграции", "международные миграции" и т.д.



## 1. Сущность и основные черты международной миграции населения

Проблема международной миграции населения в условиях углубления взаимозависимости стран мира становится все более насущной. Она высоко актуальна и весьма сложна как по своей сути, так и ее многочисленным прямым и косвенным макроэкономическим, социальным и политическим последствиям.

Миграция (от латинского *migratio* – переселение, перемещение), перемещение людей через границы определенных территорий в связи со сменой постоянного места жительства, либо с возвращением к нему. Как уже отмечалось, термин "миграция" неоднозначен. Так, в России конца XIX – начала XX века получили распространение термины

"миграционные движения населения", "передвижения населения", "механическое движение населения", "переселение" и др. В настоящее время термин "миграция" является международно признанным в рамках географии, истории, экономики, статистики и других наук.

Все перемещения относительно каждой территории слагаются из потоков выбытий (эмиграции) и прибытий (иммиграция). Разница между этими двумя потоками дает объем чистой миграции, их сумма — объем валовой миграции.

Различают межконтинентальную и внутриконтинентальную международную миграцию населения. В исторической ретроспективе наиболее крупные межконтинентальные миграции населения были связаны с массовым переселением европейцев за океан в 19-20 вв. Так, наивысшего размаха миграция населения достигла в начале 20 века, когда из Европы эмигрировало свыше 19 млн. человек. Внутриконтинентальные миграции также характеризуются крупными перемещениями масс населения. Взять хотя бы Великое перемещение народов или современные внутриконтинентальные миграции между промышленно развитыми странами. Так, во Франции, как и в Германии, насчитывается около 3 млн. иностранцев, в Швейцарии — 1 млн. и т.д.

В зависимости от долговременности перемещений населения выделяют постоянную или безвозвратную миграцию (с окончательной сменой постоянного места жительства) и возвратную миграцию, которая включает временную и сезонную миграции. Временная миграция — это перемещение на достаточно длительный, но ограниченный срок. Сезонная миграция включает перемещения в определенные периоды года.

По способу реализации миграции делятся на организованную миграцию, осуществляемую при участии государства или общественных организаций и с их помощью, и неорганизованную миграцию (индивидуальную и самодеятельную), которая производится силами и средствами самих мигрантов без материальной или организационной помощи со стороны каких-либо учреждений. Историей человечества накоплен большой опыт в организации миграции населения. Так, в процессе эволюции общества существенную роль в миграционных процессах играли различные эмиграционные бюро и агентства, специальные правительственные организации по иммиграции и эмиграции рабочей силы и т.п. (см. разд. 4 данной главы)

Наряду с миграцией всего населения в международном перемещении рассматривают миграцию отдельных его групп — этнических, социальных, половозрастных и т.д. Это так называемая дифференциальная миграция, уточняющая характеристики мигрирующего населения.

Определяющим критерием, позволяющим выделить миграцию из других перемещений граждан через границы, является мотивация. В наиболее общем плане можно выделить следующие побудительные причины миграции населения:

→ Мотивы политического характера, такие как: бегство от политических преследований, расовой, религиозной и национальной дискриминации, репатриация в связи с изменением политических условий и др.

→ Военные, связанные с ведением боевых действий (эвакуация, реэвакуация и пр.).

→ Этнические, связанные с наличием в странах значительного контингента лиц некоренной национальности.

→ Экономические и социальные, связанные с поиском работы, более высоких доходов. Особенно характерны переселения в поисках работы, вызванные экономической неустойчивостью и безработицей.

→ Экологические катастрофы, связанные с массовым загрязнением в том или ином виде окружающей среды.

Среди побудительных причин миграции все более преобладают не только внешние по отношению к мигранту факторы (глобальная нехватка рабочих мест, политическая ситуация и т.д.), но и внутренние, психологическое стремление к реализации при помощи миграции потребностей развитие личности. Для СНГ характерно преобладание внешних мотивов миграции. Так, среди переселенцев в СНГ более 3,6 млн. составляют беженцы, перемещенные лица и вынужденные репатрианты, около 3,3 млн. – те, кто возвратился в места своего "этнического происхождения", примерно 1,2 млн. – бывшие депортированные, около 600 тыс. – экологические эмигранты. На пространстве СНГ находятся 580 тыс. нелегальных иммигрантов. Особая судьба после развала СССР выпала на долю представителей славянских народов: 7 млн. украинцев, 2 млн. белорусов и 25 млн. русских оказались вдали от "исторической родины" и большая часть их вынуждена была вернуться в свои республики [4, с.48-49].

Международная миграция неразрывно связана с международными потоками товаров и капитала. Активизация международной торговли, структурная перестройка национальных экономик под воздействием НТР и связанное с ней движение капиталов, распад традиционных местных производств принципиально изменяют структуру занятости, динамику заработной платы и благосостояния вообще, стимулируя международное перемещение рабочей силы.

Вместе с тем в экономической литературе считается, что общее воздействие международной миграции на экономику гораздо меньше влияния, оказываемого международным капиталом или торговлей и что международная миграция еще не приобрела глобального

характера: большинство мигрантов остаются в пределах своего региона.

На развитие миграционных процессов несомненное влияние оказывает тот факт, что большинство стран либо уже включилось в мировые рынки товаров и капитала, либо движутся в направлении такой интеграции. Труд и капитал неразделимы, и движение капитала часто предполагает движение населения. Однако международная миграция продолжает оставаться более политически окрашенной, чем торговля и движение капитала.

Международная миграция в современных условиях характеризуется следующими отличительными чертами:

→ более половины потоков миграции в мире наблюдается между развивающимися странами;

→ повышается спрос на временную рабочую силу в переживающих экономический расцвет странах Азии – в республике Корея, Малайзии и Японии;

→ возрастает приток мигрантов в промышленно-развитые страны, а в их составе все заметнее выходцы из развивающихся стран;

→ нарастание миграционных потоков одновременно с растущей безработицей в принимающих странах, что ведет к усилению социальной напряженности в США и Европе;

→ занятость значительной доли мигрантов в нерегистрируемом секторе экономики, что обуславливает заработки намного меньше, чем даже у неквалифицированных местных кадров;

→ повышение количества квалифицированных рабочих среди мигрантов.

Специфика природы, масштабов, направлений и причин современной международной миграции есть следствие длительного исторического развития данного явления.



## Историко-экономические аспекты международных перемещений населения

В современных условиях все миграционные процессы в своем развитии проходят три стадии: первая – потенциальная, т.е. подготовка к перемене места жительства; вторая – собственно миграция; третья – адаптация мигрантов к новым условиям жизни в местах вселения. Для каждого человека миграция – единичное событие. Но как массовый процесс миграция населения состоит из потоков, относящихся к определенному времени и территории. В различные исторические эпохи учет единичного и общего неоднозначен.

Как явление миграция населения существует с древних времен. Первое общественное разделение труда – выделение массы пастушеских племен – обусловило значительные масштабы миграции населения из-за оскудения пастбищ. Перемещение скотоводческих племен шло из степей Северной Африки, Аравии, а позднее из Средней и Центральной Азии. Развитие земледелия тормозит процесс миграции, вызывает оседлость, прикрепленность к определенному клочку территории, и выражается в возникновении деревни. Дальнейшее разделение труда – отделение ремесла от земледелия способствует появлению городов и последующей миграции в них.

При рабовладельческом строе миграция населения напрямую связана с войнами и их последствиями, заключающимися в захвате рабов. Великое переселение народов, осуществившееся в этот период, оказало огромное влияние на формирование населения и формирование княжеств и государств. Эпоха массовых миграций гуннских, германских, славянских, аланских и других племен в IV-VII в. обусловила процессы разложения у варварских племен первобытного строя, формирование крупных племенных союзов, рост интенсивного характера хозяйства.



Рис.48. Главные мировые миграции населения в XVII- первой половине XIX вв.

Великому переселению народов предшествовали переселение готов с Северо-западной Европы в Причерноморье (конец II-го—начало III-го вв.) и другие миграции III-IV вв.; его началом считается вторжение в Европу гуннов из Зауралья. Последнее привело к движению племен, граничивших с Римской империей, ускорило ее завоевание и распад. Вестготы были оттеснены гуннами на Запад и образовали королевство на Юго-западе Галлии и в Испании (1-я треть X в.). Вандалы под напором вестготов мигрировали в Северную Африку. Алеманы перешли Рейн и заняли Юго-запад Германии, Эльзас, большую часть Швейцарии. Бургунды создали королевство на Юго-западе Галлии. Франки завоевали Северную Галлию, затем захватили большую часть соседних варварских королевств. Остготы захватили Италию. Англы, саксы, юты основали королевства на Британских островах. Завершающими событиями Великого переселения народов считается вторжение лангобардов в Италию и расселение славян на Балканском полуострове (конец VII-XI вв.). Указанные факты демонстрируют, прежде всего древнейший характер миграции, ее массовость. Еще в те давние времена, происходило массовое движение и смешение населения.

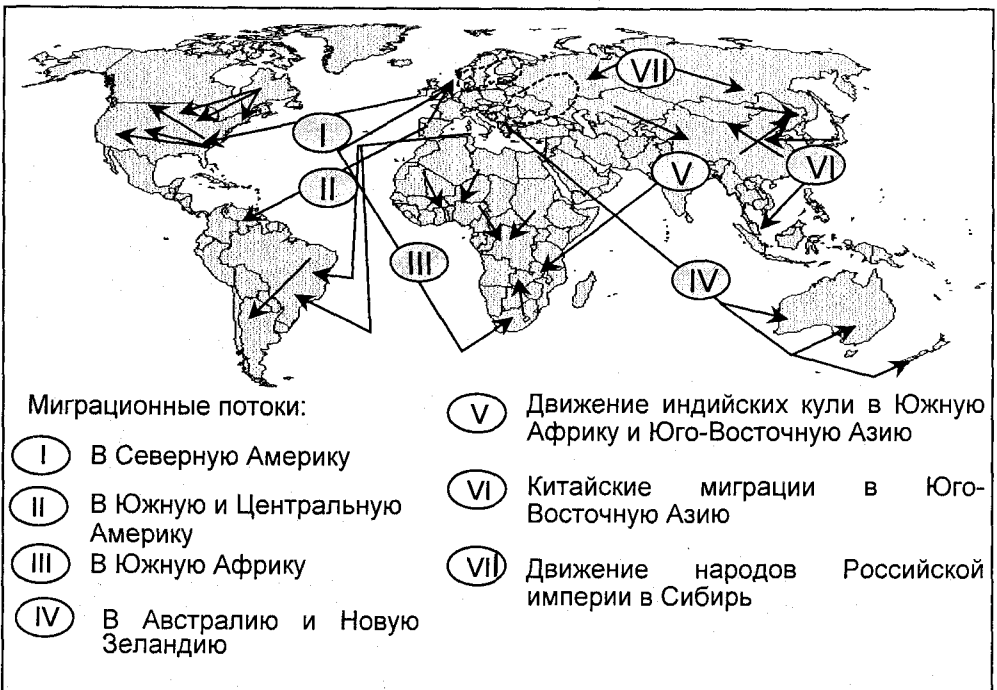


Рис.49. Миграции населения в конце XIX – начале XX вв. (до первой мировой войны)

Данный процесс нашел свое продолжение в период феодализма, когда передвижения населения происходили главным образом из районов, пораженных голодом или эпидемиями. Период Великих географических открытий, кроме того, способствовал миграционным потокам сначала из Португалии и Испании, а затем из Англии, Франции, Голландии и других стран главным образом в Северную Америку. Кроме того, в эту эпоху больших масштабов достигала насильственная миграция африканского населения в Америку.

Становление и развитие капитализма не сократило потоки населения. Изменились лишь его формы, масштабы. Главным центром миграции в этот период были США, латиноамериканские страны, Австралия, Новая Зеландия, Южная Африка. В этот период к наиболее значительным перемещениям населения можно отнести: взрыв эмиграции из Ирландии в США, произошедший в 40-е годы XIX века, вследствие так называемого "картофельного голода"; крупное перемещение населения в начале 80-х годов XIX века из Италии и Восточной Европы в США, связанное с падением цен на европейскую пшеницу. Всего с начала XIX века до 1914 года из Европы эмигрировало около 50 млн. человек. До 70-х годов XIX века среди эмигрантов преобладали выходцы из Западной Европы—так называемая "старая эмиграция". В конце 19 века решающая роль перешла к странам новой эмиграции—государствам Южной и Восточной Европы.

Следующим этапом в развитии эмиграции можно назвать 20 век. В этот период на развитие миграции населения оказывают влияние войны, революции, распады стран. Наиболее крупные события этого периода: 1-я и 2-я мировые войны, Октябрьская революция в России, распад СССР. Один факт, в годы 2-й мировой войны было произведено массовое насильственное перемещение людей из пораженных стран в Германию для использования на наиболее тяжелых работах. В Германии ежегодно работали в среднем 12-15 млн. иностранных рабочих. К послевоенным основным потокам можно отнести: потоки беженцев и из Вьетнама в 1974-1975 гг., а также с Кубы в 1980 году.

Снижение стоимости переезда и сопряженных с этим трудностей привело к резкому увеличению мобильности трудовых ресурсов после второй мировой войны. В современном мире резко увеличилось число стран, направляющих и принимающих мигрантов. Не менее 125 млн. человек живут сегодня за пределами своих стран.

Этот период характеризуется движением специалистов в промышленно развитые страны т.е. "утечкой умов" (англ. "Brain drain"), т.е. эмиграцией научно-технических кадров, как правило, в экономически развитые страны. Данный процесс принял массовый характер. Он знаменуется тем, что уезжают главным образом представители тех научных дисциплин, которые вносят наибольший



вклад в научно-технический прогресс. Так, например, на следующий год после распада СССР в общей доле уехавших специалистов было 52 % специалистов в области физики, вычислительной математики и программирования, 27 % специалистов в области биологии и биотехнологии, 12 % химиков, 9 % представителей гуманитарных наук.

Основными мотивами их переезда в другие страны являются, с одной стороны отличия в условиях для проведения научных исследований в разных странах, отсутствие в стране проживания перспектив творческого роста, а с другой – существенные отличия в социальном статусе и награде ученых, конструкторов и других "умов".



Рис.50. Основные миграции населения в мире в конце XX века

"Утечка умов" из развивающихся стран проходит по двум направлениям:

→ идет эмиграция высококвалифицированных кадров, получивших высшее образование в собственных странах, но не нашедших в соответствии со своей квалификацией там работы;

→ из развивающихся стран эмигрируют первоначально с целью получения образования, а затем и трудоустройства в развитых странах.

Таким образом, как показывает история – миграции явление древнее, то развивающееся, то затухающее. В различные исторические эпохи существенно различаются их формы, масштабы, интенсивность и, конечно, последствия. Способствуя движению, перемещению и в конечном итоге "смещению" населения, они тем самым со своей стороны утверждают идею интернационализации мира.



### Трудовая миграция населения и становление глобального рынка труда

Современный период характеризуется продолжением и усложнением рассмотренных выше процессов перемещения населения, львиную долю в составе которого занимают трудовые ресурсы. Эти процессы сопровождаются становлением глобального рынка труда с соответствующим спросом, предложением и ценообразованием.

В самом общем виде предложение на мировом рынке труда обуславливается динамикой трудовых ресурсов в мире. В последние десятилетия наблюдается значительный рост трудовых ресурсов: в 1995 г. общая численность их удвоилась по сравнению с 1965 г. и составила 2,5 млрд. чел, причем динамика предложения труда по регионам мира была различна. Если прирост в ПРС (перемещение предложения рабочей силы) составил около 40 %, то в Южной Азии 93%, а на Ближнем Востоке и в Сев. Африке – 176 %, т.е. наиболее ощутимым он оказался в бедных регионах, что и обуславливает одну из основных причин трудовой миграции [15, с.10].

Более конкретно на международном рынке труда предложение рабочей силы обуславливается :

- масштабами трудовой миграции населения;
- той долей, которую составляет трудоспособное население в общей численности мигрантов;
- квалификацией рабочих, качеством и производительностью их труда.

Особенностью современного предложения на мировом рынке труда является возрастание доли высококвалифицированной рабочей силы: работники все чаще проявляют готовность инвестировать средства в человеческий капитал, повышая его мобильность и реализуя открывающиеся более благоприятные возможности в других регионах и странах.

Спрос на рабочую силу находится прежде всего в тесной зависимости от состояния экономической конъюнктуры в принимающих странах и странах оттока трудовых ресурсов. Немаловажную роль

играет также техническая оснащенность производства, поскольку издержки на заработную плату по найму людей играют важную роль при сравнении с издержками на приобретение машин и оборудования.

Мировой рынок труда становится условием нормального воспроизводства и средством регулирования макроэкономических пропорций на международном уровне. В частности, масштабы, интенсивность и направления его функционирования в определяющей мере зависят от колебаний экономического роста и спада как в странах оттока, так и в принимающих странах. Известно, что экономический рост сопровождается повышением спроса на трудовые ресурсы, тогда как экономический спад – возникновением их избытка. Глобальное макроэкономическое регулирование осуществляется посредством международного перелива рабочей силы – переток ее оттуда, где избыток, туда, где дефицит. При этом решающим фактором, обуславливающим такой перелив, является величина заработной платы, точнее, различия между странами в вознаграждении аналогичного труда.

По данным ЮНИДО, разрыв в почасовой оплате между промышленно развитыми и развивающимися странами превысил в машиностроении, пищевой промышленности – в 7, а в текстильной в 9 раз. В производстве полупроводников, например, разрыв между США и Сингапуром достигает около 12 раз, а между ФРГ и Пакистаном в хлопкопрядильных обработках – около 30 раз [14, с.552].

В глобальном масштабе разрыв в доходах на душу населения высокоразвитых и слаборазвитых государств (основу которого составляет разрыв в оплате наемного труда) огромен и неуклонно растет: в 1870 г. он был 11-кратным, в 1960 – 38-кратным, в 1985 г. – 52-кратным. Эти процессы выталкивают трудящихся развивающихся стран за пределы национальных границ в поисках стабильной работы и дохода, заставляют их использовать любые методы для осуществления данной цели.

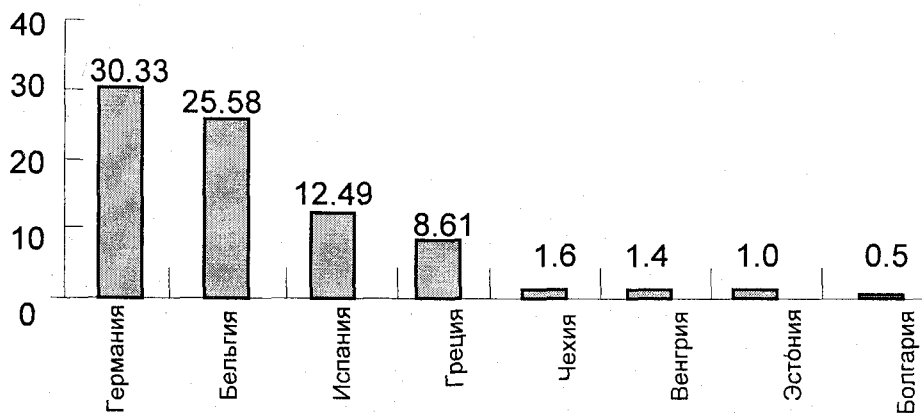


Рис.51. Средняя заработная плата (долл./час)

Наиболее распространенным методом достижения данной цели является трудовая миграция.

Трудовая миграция населения – особенная закономерность среди международных миграций. Так как, какие бы мотивы (политические, религиозные, национально-расовые и т.д.) не определяли современные международные миграции населения, это прежде всего явление экономическое, обусловленное в конечном счете поисками нового места приложения труда за пределами родной страны. Поэтому трудовую миграцию рассматривают с широкой и узкой точки зрения. С широкой точки зрения трудовая миграция – это совокупность всех форм территориальной подвижности населения, связанная с трудовой деятельностью на территории другой страны. Узкая трактовка сводится к вселению жителей одной страны на территорию другой, сопровождающаяся как сменой гражданства, так и последующим трудоустройством.

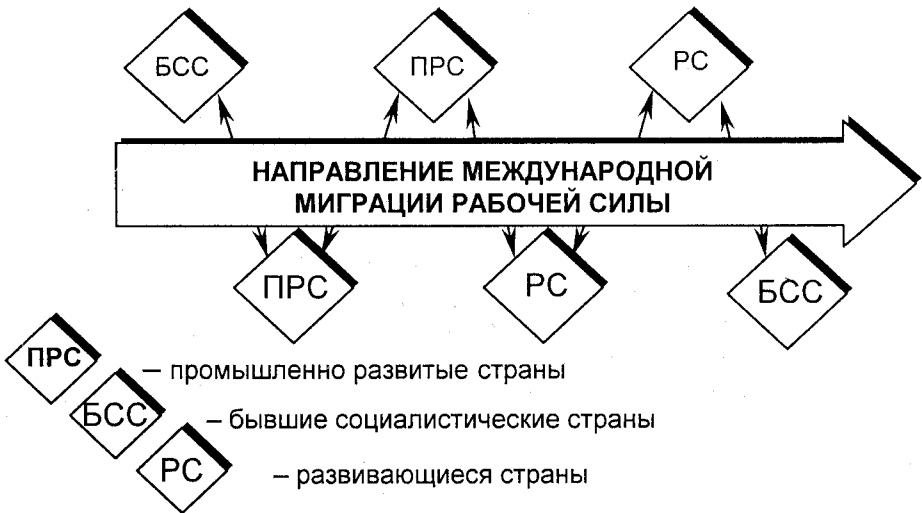


Рис.52. Международная миграция рабочей силы между странами

Согласно классификации ООН, постоянными трудящимися мигрантами считаются лица, остающиеся в стране въезда более одного года. Временными или сезонными мигрантами являются лица, прибывающие в страну въезда для того, чтобы найти оплачиваемую работу на срок не превышающий одного года [26, р.9].

К концу 90-х годов в мире насчитывалось более 35 млн. трудящихся мигрантов. С учетом же членов их семей, мигрантов-сезонников, рабочих-фронтальеров (лиц ежедневно пересекающих границу, чтобы работать в соседнем государстве), нелегальных мигрантов, их численность в 3-5 раз выше. Особенно велико количество нелегальных эмигрантов – это лица, которые в поисках

работы въезжают в страну нелегально или въезжают в нее на законных основаниях (в качестве туристов или по приглашениям) и нелегально трудоустраиваются. Увеличение потока эмигрантов наблюдается, несмотря на строгие меры по ограничению его, приняты многими странами Западной Европы, США, Канады, Австралии и др. стран.

Традиционно иностранные рабочие преимущественно использовались в тех сферах, где работа является слишком опасной, грязной или считается непрестижной для местного населения. Здесь доля иностранцев очень велика, порой достигает до 70 %, и значит эти предприятия как бы "сориентированы" на использование пришлой рабочей силы.

В настоящее время на развитые страны приходится примерно 9/10 всех выплат трудового дохода иностранным рабочим-нерезидентам и 2/3 всех частных неоплаченных переводов, тогда как на все развивающиеся страны – только, соответственно, 1/10 и 1/3. Это означает, что в развитых странах сосредоточена основная доля временных рабочих-мигрантов и что именно туда эмигрируют трудоспособные работники из развивающихся стран, включая страны с переходной экономикой, которые становятся там резидентами. В рамках денежных потоков, связанных с трудовой миграцией, переводы работников занимают около 62%, трудовые доходы – около 31% и перемещение мигрантов – около 7%.

Наиболее крупные выплаты трудового дохода частным лицам-нерезидентам осуществляют Швейцария, ФРГ, Италия, Япония, Бельгия, США. В развивающемся мире наиболее активно иностранную рабочую силу используют ЮАР, Израиль, Малайзия, Кувейт.

Таким образом, международные миграционные процессы послужили основой формирования мирового рынка рабочей силы, который охватывает разнонаправленные потоки трудовых ресурсов, пересекающих границы. В своем современном состоянии он соединяет национальные и региональные рынки рабочей силы, а иногда и влечет за собой формирование этнических анклавов с так называемой этнической экономикой.

Становление и бурное развитие международного рынка рабочей силы является свидетельством того, что процессы интернационализации утвердились и в сфере трудовых отношений. Ныне практически ни одна страна не является не включенной в природное, территориальное, профессиональное, отраслевое социальное и квалифицированное движение рабочей силы.

Увеличивающиеся миграционные потоки послужили не только основой формирования мирового рынка рабочей силы, но и существенным образом повлияли непосредственно на демографические процессы взаимодействующих стран. В США, например, по оценкам американских специалистов, в 80-е годы около

половины прироста населения приходилось на иммигрантов. Одновременно активизируются переезды населения из одной развитой страны в другую в связи с учебой, долгосрочными контрактами и командировками, сменой места жительства и работы. Этому в немалой степени способствуют интеграционные процессы. Так, в конце 80-х годов межевропейская миграция составила 5 млн. человек, что в 5 раз больше, чем в 60-е годы.



## 4. Направления и регулирование международных миграционных процессов

Движение населения является источником многочисленных политических, институциональных и социальных взаимосвязей и предполагает существование различных соглашений или договоренностей между различными заинтересованными государствами. Так, следует отметить, что еще в 1951 г. ООН была принята "Конвенция о статусе беженцев". Впоследствии, развивая положение ООН о беженцах Совет Европы принял ряд документов, способствующих его развитию. Наиболее важные из них следующие:

1. Европейское соглашение об отмене виз для беженцев (1959 г.).
2. Резолюция 14 о предоставлении убежища лицам, находящимся под угрозой преследования (1967 г.).
3. Европейское соглашение о передаче ответственности в отношении беженцев (1980 г.).
4. Рекомендации о согласовании национальных процедур, касающихся предоставления убежища (1980 г.).
5. Дублинская конвенция (1990 г.).

В современных условиях активную роль в регулировании международных миграционных процессов и защите прав мигрантов играет Международная организация по вопросам миграции /МОМ/, решающая следующие основные задачи:

- управление организованной и плановой миграцией граждан с учетом потребностей стран эмиграции и иммиграции;
- содействие перемещению квалифицированных кадров между государствами;
- организация миграции беженцев и перемещенных лиц, вынужденных оставить свою родину.

Особая роль в вопросах миграции рабочей силы в Западной Европе отводится Межправительственному комитету по вопросам миграции (СИМЕ) – активно участвующему в обеспечении и защите прав трудящихся мигрантов. Важнейшая и определяющая роль в

области защиты прав трудящихся мигрантов принадлежит Международной организации труда, принявшей за время своей деятельности более 300 конвенций и рекомендаций в данной области. Во многом благодаря ее деятельности смягчилась и ослабла дискриминация трудящихся – мигрантов. Это произошло прежде всего за счет:

- организации бесплатных служб для помощи мигрантам и обеспечения их необходимой информацией;
- принятия мер против недостоверной информации и пропаганда в отношении вопросов, касающихся иммигрантов и эмиграции граждан;
- принятия мер, облегчающих все стадии миграции: отъезд, перемещение и прием мигрантов;
- организации соответствующих медицинских служб;
- разрешения переводить на родину заработок и сбережения трудящихся мигрантов.

Кроме того, миграционная политика координируется надгосударственными органами, такими как Комиссия ООН по народонаселению, располагающая специальным фондом, часть которого используется на субсидирование национальных программ в области миграции населения. Управление Верховного комиссара по делам беженцев при ООН занимается вопросами защиты беженцев, реализации долгосрочных решений в отношении мигрантов. Ряд международных договоров, принятых Всемирной организацией здравоохранения, содержит специальные нормы, которые касаются физического состояния трудящихся-мигрантов. В конвенциях ЮНЕСКО имеются положения, направленные на улучшение образования трудящихся-мигрантов и членов их семей.

Безусловно, однако, что определяющую роль играют сами принимающие государства, которые стремятся превратить миграционную политику в постоянно действующий фактор государственного регулирования. Государственная миграционная политика – это целенаправленная деятельность государства по регулированию процессов экспорта и импорта рабочей силы в данную страну и из нее. Она подразделяется на:

- эмиграционную политику;
- иммиграционную политику.

В целом каждая страна вырабатывает свои меры по регулированию притока и оттока рабочей силы в зависимости от ее экономического положения. Если взять, к примеру, миграционную политику США, то её особенностью является ярко выраженный иммиграционный характер. По сути дела, трудовые ресурсы этой страны исторически сложились за счет иммигрантов. Отсюда повышенное внимание в миграционной политике к иммиграции.

Эмиграционная же политика по сути дела почти не проводится, а понятие "эмигрант" не определяется.

В течении первых 140 лет существования государства иммиграция в США была фактически беспрепятственной. Это понятно: шло освоение территорий, и связанная с ним нехватка рабочей силы. Впоследствии в иммиграционную политику были внесены определенные коррективы. С 1952 года проводится регламентированная иммиграционная политика, отличительными чертами которой являются:

- строгая "селекция" въезжающих в страну;
- относительная свобода выбора места жительства и работы;
- члены семьи эмигрируют одновременно с главой семьи;
- весьма значительна доля лиц, иммигрирующих на основе родственных связей;
- большой процент иммигрантов, получающих по истечении 5 лет американское гражданство;
- значительное число иностранных граждан, которое приобретают статус "беженцев";
- огромные масштабы нелегальной иммиграции наряду с контролируемой.

Характерной чертой современного мирового рынка труда является миграция интеллектуального труда, а также миграция высококвалифицированных рабочих и технического персонала. "Погоня за умами" стала одним из определяющих факторов экономического процветания. Лидерство и здесь принадлежит США, которые за последние два с лишним десятилетия привлекли из развивающихся стран 250 тысяч высококвалифицированных специалистов. Активно привлекают иностранных специалистов и страны Западной Европы. Миграция специалистов обусловлена общими причинами. Это, прежде всего: высокое материальное вознаграждение, неограниченные возможности для творчества и саморазвития, комфортные бытовые условия, лучшее лабораторное оборудование, гражданские права и демократические свободы.

Миграция рабочей силы—часть международных экономических отношений. Она находит косвенное отражение в платежных балансах стран-экспортеров рабочей силы. Обычно считается, что масштабы экспорта рабочей силы характеризуются переводами эмигрантов, выступающими в роли своеобразной платы за экспортируемый товар—рабочую силу. Переводы эмигрантов для некоторых развивающихся государств стали одним из основных источников валютных поступлений. Поступления по статье "Частные переводы" за последние годы у них возрастали наиболее высокими темпами по сравнению с другими поступлениями — около 10 % в год.

Если иммигрант допускается в страну на постоянное проживание с правом работать по найму или вести собственную



предпринимательскую деятельность в любом штате страны и правом приобретения американского гражданства через 5 лет проживания в США, то не иммигрант допускается в страну на строго оговоренный срок, на выполнение определенного рода работы. Въезд не иммигрантов в США регулируется с помощью виз, классы которых определяют особый список лиц, которые считаются не иммигрантами. После окончания срока пребывания, иностранец обязан выехать из страны.

Основным регулирующим документом в области перемещения рабочей силы в США является иммиграционное законодательство, регулярно изменяющееся. Квоты согласно нового иммиграционного закона показаны на рис.53.

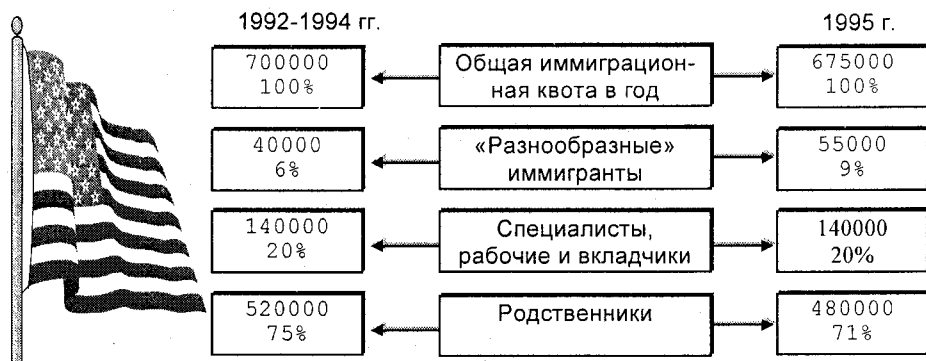


Рис.53. Квоты согласно иммиграционного закона США

Ужесточившаяся в последнее двадцатилетие миграционная политика США привела к резкому увеличению масштабов нелегальной миграции и распространению полурабских форм использования труда иностранцев. Формированию "черного" рынка труда способствовал целый ряд факторов. Прежде всего это стремление предпринимателей использовать дешевую рабочую силу и экономить на оплате труда, технике безопасности, социальном страховании и т.д. Если, например, в США средний годовой доход определяется: врача – 148 тыс. долл., инженера-электрика – 59 тыс. долл., фармацевта – 47,5 тыс. долл., геолога – 50,8 тыс. долл., управляющего-консультанта – 61,9 тыс. долл., служащего банка – 43 тыс. долл., математика – 42,7 тыс. долл., рабочего-строителя – 40,8 тыс. долл., рабочего-слесаря – 35,2 тыс. долл., водителя – 34,8 тыс. долл., то годовой доход иностранных рабочих не превышает 10 тыс. долл. Согласно оценкам Э.П. Плетнёва ежегодный приток нелегальных иммигрантов в США доходит до 1,2 млн. человек, а общее число подпольных иммигрантов в стране варьирует от 2 до 13 млн. человек.

На сегодняшний день США остается страной-лидером притяжения иностранной рабочей силы. Сюда устремляются целые массы низко- и высококвалифицированной рабочей силы. Первые направляются в основном из близкорасположенных государств, таких как Мексика, Бразилия, Панама и др. Вторые приезжают в США практически из всех стран, включая промышленно развитые государства. Интересно, что 23% членов Национальной академии наук, 33 % лауреатов Нобелевской премии в США – иммигранты [10, с.163].

Прибытие большой массы населения из Латинской Америки и Азии приводит к изменению имеющейся этнической структуры – возрастанию доли "цветных" иммигрантов. Уже за период 1951-1990 гг. процент "цветного" населения увеличился в процентном отношении с 12 до 88. А к 2020 году этнические меньшинства могут насчитывать здесь, согласно прогнозам 91 млн. человек – 34 % всего населения и около 40 % рабочей силы. Уже сейчас в шести штатах США: Калифорнии, Нью-Йорке, Техасе, Флориде, Иллинойсе и Нью-Джерси, где проживает 37 % коренного населения, сосредоточено 2/3 пришлого, что меняет облик не только целых городов, но и регионов [23, р. 10, 42].

Другой страной, которая проводит активную иммиграционную политику, является Канада. Характерные черты современной иммиграционной политики Канады, определяемой в настоящее время Законом об иммиграции 1977 года, следующие:

- воссоединение семей;
- гуманное отношение к беженцам;
- отсутствие дискриминации к въезжающим, представителями какой бы страны они не являлись, какой бы расы, национальности, веры ни были;
- достижение социальных, экономических, демографических и культурных целей Канады.

Характерная особенность иммиграционной политики Канады – удовлетворение в первую очередь собственного рынка в рабочей силе. Закон об иммиграции разграничивает всех въезжающих в страну на две категории: "визитеров" и "въехавших в страну". Переход из первого статуса во второй запрещен законом.

"Въехавшие" иммигранты разделяются на следующие группы: семейные, беженцы и "независимые" иммигранты. Воссоединение семей касается близких родственников, при отсутствии у них серьезных заболеваний, пристрастия к наркотикам и алкоголю. В отношении беженцев канадское иммиграционное законодательство руководствуется как их потребностями в защите, так и их потенциальными способностями обеспечить себя в стране. Что касается "независимых" иммигрантов, то здесь четко прослеживается государственная линия в отношении эффективного решения трудовых и демографических проблем Канады. В этой группе особым

преимуществом пользуются граждане, обладающие капиталом, способным внести определенный вклад в развитие экономики.

Современная иммиграционная политика Австралии координируется министерством по делам иммиграции и этнических групп, консультативным иммиграционным советом, Австралийским советом по народонаселению и этническим вопросам, комитетом по экономическому развитию Австралии и некоторыми другими организациями. Такой спектр заинтересованных организаций свидетельствует о большом внимании к фактору иммиграции, его жизненной важности для страны.

Хотя, по большому счету иммиграционная политика Австралии аналогична политике США и Канады, в ней присутствует одна характерная черта – особый приоритет демографического фактора. Здесь преимущественное право при прочих равных условиях при допуске в страну имеют женщины и молодые семьи с детьми.

Согласно закону об иммиграции среди желающих выехать в Австралию выделяют четыре группы: семейные, беженцы, "общие" и "специальные" иммигранты. К семейным относятся те, у кого есть близкие родственники среди граждан Австралии. Что касается беженцев, то здесь в качестве таковых считаются лица, попадающие под действие международных конвенций. "Специальные" иммигранты – это лица, пользующиеся льготным режимом въезда в страну: жители Новой Зеландии; граждане Великобритании; лица, прямые потомки которых родились в Австралии; бизнесмены, обладающие значительным капиталом. К "общим" иммигрантам относятся лица, являющиеся специалистами, профессии которых представляют для экономики Австралии особую ценность. В настоящее время в стране используется примерно 200 тысяч иностранных работников, в большинстве своем выходцев из Восточной и Юго-Восточной Азии, Восточной и Центральной Европы [1, с.111].

Все иммигранты после двух лет пребывания в стране могут обращаться с ходатайством о предоставлении им австралийского гражданства, хотя это зависит и от ряда других причин.

Важнейшим центром притяжения иностранной рабочей силы является Западная Европа, на которую приходится более четверти иностранной рабочей силы мира. Приток иммигрантов в Западную Европу в середине 90-х годов оценивался на уровне 180 тыс. человек в год [6, с.329]. Более того, здесь создан и развивается общий рынок рабочей силы, предполагающий свободу перемещения работников между странами ЕС и унификацию трудового законодательства.

В этом регионе основным импортером рабочей силы является ФРГ, где живет в настоящее время 7,4 млн. иностранцев. Сюда приезжает рабочая сила непосредственно из стран ЕС, а также Югославии, Польши, Турции, СНГ, Восточной Европы и даже других континентов (рис. 54).

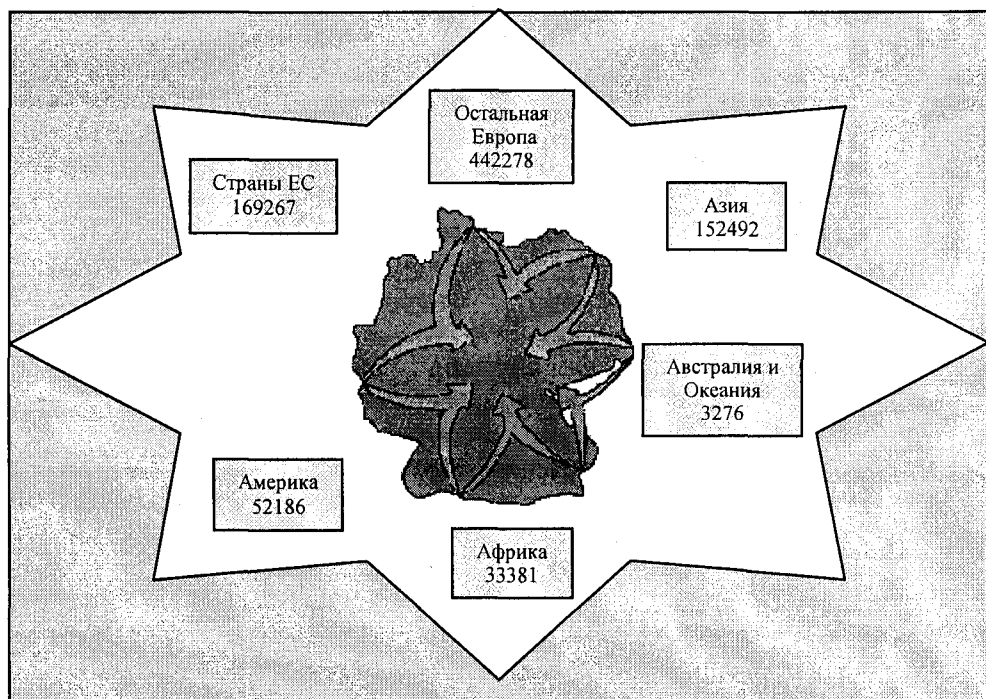


Рис.54. Миграция из отдельных регионов в 1999 году в Германию (чел.)

За последние 40 лет в ФРГ переселилось более 30 млн. человек (за тот же период отсюда уехало 21 млн. человек). Около 70 % иностранного населения проживают в четырех западных землях: Баден-Вюртенберге, Баварии, Гессене и Северной Рейн-Вейфалии.

Привлекательности ФРГ способствуют следующие причины:

- наличие высокого уровня политической стабильности;
- высокий уровень оплаты труда;
- высокий уровень социальной защиты для легальных мигрантов;
- выгодное географическое положение;

На европейском континенте выделяются и другие крупные импортеры рабочей силы. Это прежде всего, Франция, Великобритания, Бельгия, Нидерланды, Швейцария, Швеция, Норвегия и Австрия.

Здесь характерной чертой иностранного населения стало преобладание в его структуре поселенцев, имеющих постоянный вид на жительство. В ФРГ 2/3, а в Австрии и Швейцарии, например, 3/4 иностранцев имеют статус постоянных жителей. Средняя продолжительность пребывания иностранцев в Западной Европе

превышает 10 лет, причем в Германии 1/4 их проживает более 20 лет [24, с.261]. В настоящее время в ЕС находится 13 млн. мигрантов и членов их семей [1, с.110].

Как и в США, особенностью иностранного населения Западной Европы стало возрастание доли "цветного" населения. Доля приезжающих из Азии и Африки в общем потоке иммигрантов возросла с 26 % в 1976 до 63 % в 1991 г [25, Р.102].

Совершенно особенным центром притяжения трудовых ресурсов является нефтяной регион Персидского залива. Его спецификой является наличие огромных запасов нефти в таких государствах, как Саудовская Аравия, Бахрейн, Катар, Объединенные Арабские Эмираты, имеющих как небольшую численность населения, так и желание его изменить свой образ жизни. Как следствие – увеличение притяжения иностранной рабочей силы каждым из отмеченных государств, причем не только в сфере нефтедобычи, но и в других сферах. Так, например, в середине 90-х годов в Саудовской Аравии насчитывалось около 4 млн. трудящихся мигрантов, а во всем регионе около 10 млн.

Политика нефтедобывающих стран в отношении притяжения рабочей силы направлена на привлечение прежде всего арабов и мусульман из таких стран, как Египет, Сирия, Турция, Пакистан, Малайзия, Индия и др. Специфика этого региона проявляется и в том, что доля иностранной рабочей силы в некоторых государствах составляет большую часть занятых в народном хозяйстве. Так, доля иностранной рабочей силы в Кувейте составляет 70 %, в Катаре – 80 %, в Объединенных Арабских Эмиратах – 90 % [1, с.111].

Следующим, относительно недавно сформировавшимся центром притяжения иностранной рабочей силы являются новые индустриальные страны, такие как Сингапур, Макао, Таиланд, Индонезия. В связи с бурным развитием данного региона сюда увеличился поток иностранных рабочих, нанимающихся на временные работы. Велика роль в притяжении иностранной рабочей силы и других соседних государств Юго-Восточной Азии – Бангладеш, Бирмы, Филиппин, Шри-Ланки и др. Общее число иностранных рабочих в этом регионе – около 4 млн. человек. В больших количествах импортируют рабочую силу новые индустриальные страны Латинской Америки. Здесь особо следует выделить Бразилию, Мексику, Аргентину, Венесуэлу, Чили, притягивающих рабочую силу из соседних государств. Здесь в настоящее время насчитывается около 8 млн. трудящихся-мигрантов.

Особый центр притяжения иностранной рабочей силы сложился в Южно-Африканской Республике. Здесь поставщиками рабочей силы выступают территориально близко расположенные государства – Замбия, Зимбабве, Ботсвана, Мозамбик, Лесото, Свазиленд и др.

Общее количество работающей здесь иностранной рабочей силы составляет около 1 млн. человек.

Государственное регулирование международного рынка труда осуществляется на основе национального законодательства принимающих стран и стран экспортирующих рабочую силу, а также на основе межгосударственных соглашений между ними.



## 5. Последствия международной миграции рабочей силы

Миграция оказывает большое влияние как на экономику стран-экспортеров, так и стран-импортеров рабочей силы. Мир в целом также не остается безучастным к международному перемещению трудовых ресурсов. Рассмотрим подробнее последствия этого процесса для всех заинтересованных сторон, которые могут носить как положительный так и отрицательный характер.

### 1. Отталкивающая сторона:

- Теряет (обычно лучшую) часть своей рабочей силы, так как в своем большинстве, страну покидают наиболее квалифицированные работники. Особенно страдают развивающиеся страны, поскольку теряют крайне необходимые для развития лучшие кадры, на подготовку которых ранее были затрачены определенные средства.
- В результате постоянно осуществляющейся эмиграции получается так называемый "эффект веры" в развитие экономики страны, что в конечном итоге приводит к снижению уровня инвестиций в экономику данной страны.
- Вследствие "утечки умов" за пределы национальных границ усиливаются и без того мощные позиции конкурентов в международной торговле.
- Недополучает определенную часть национального дохода и налоговых поступлений в госбюджет.
- + Получает снижение давления имеющихся у нее избыточных трудовых ресурсов и в конечном итоге уменьшение социального напряжения в стране.
- + Пополняет доходную часть платежного баланса за счет денежных переводов работающих за границей собственных граждан.

+ Получает значительные выгоды за счет привоза эмигрантами различного рода материальных ценностей – денежных средств, автомобилей, товаров длительного пользования и др.

+ Имеет, в конечном итоге, более квалифицированную рабочую силу, вернувшуюся на родину и использующую накопленные знания, опыт, денежные и материальные средства для развития экономики собственной страны.

## 2. Принимающая сторона:

- Получает дополнительную конкуренцию на рынке труда, ведущую к росту безработицы.

- Получает элементы социальной напряженности в обществе в виде конфликтов на национальной, религиозной почве, а также рост преступности и пр.\*

+ За счет привлечения дополнительной рабочей силы в конечном итоге стимулируется рост производительности труда и эффективности производства в стране.

+ Получает экономию на затратах на образование и профессиональную подготовку.

+ Получает возможность экономии за счет сокращения покупки лицензий, патентов, ноу-хау за границей и соответственно за счет продажи их на мировом рынке.

+ Повышает конкурентоспособность своих товаров вследствие уменьшения издержек производства и вследствие низкой цены иностранной рабочей силы.

+ Стимулирует собственное производство и увеличивает занятость за счет дополнительного спроса на товары и услуги въехавшей рабочей силы.

+ Выигрывает вследствие ухода от реализации различного рода социальных программ для иностранных рабочих.

+ Улучшает демографическую ситуацию в своей стране, замедляет общий темп старения населения.

Обобщая последствия международной миграции рабочей силы, для стран отталкивающих и притягивающих ее, следует отметить, что международная миграция – процесс неоднозначный. Она, конечно же

---

\* По данным опроса 1992 г. в основных европейских странах иммиграции около 30% населения испытывают раздражение в связи с присутствием иностранцев, называя их передвижение как "иностранная интервенция", "биологическое оружие", "аннексионизм Третьего мира".

не определяется одним лишь количеством положительных и отрицательных аспектов. Безусловно, фундаментальной является качественная сторона процесса, позволяющая каждому гражданину в большей или меньшей степени реализовать права человека, свободно жить и трудиться в той стране, где он может внести большой вклад в мировое производство и собственное благосостояние.

Неоднозначны последствия международной миграции и для самих мигрантов. Кроме возможных выгод от получения работы, лучших условий труда и его оплаты, мигранты несут и определенные потери, связанные с проблемами:

- переезда и устройства на новом месте;
- найма на работу;
- оплаты труда;
- продолжительности и режима рабочего дня;
- получения образования и повышение квалификации;
- получение пенсий, пособий и других форм социального обеспечения;
- адаптации к новой культуре, языку, климату и пр.;
- медицинского страхования и обслуживания и др.

Несмотря на эти имеющиеся в некоторых странах проблемы для иностранной рабочей силы, выгоды все-таки являются категорией определяющей, а экономический аспект является преобладающим. Количество мигрантов, таким образом, продолжает увеличиваться как необходимость поиска лучших условий жизни.



## 6. Современные масштабы миграционного движения населения Украины

Миграционные процессы не оставили в стороне и Украину, которая под влиянием углубляющейся депопуляции и расширяющейся эмиграции теряет часть своего населения. Если в 1993 году население Украины достигало 52244,1 тыс. чел, то в 1994 году его численность снижается до 52114,4 тыс. чел., а в 1996 году – до 51320 тыс. чел. Таким образом, потери населения в Украине за три года составляют примерно 1 млн. человек [17, с.60]. А уже на 1 января 1997 года численность населения Украины составила 50,9 млн. человек, уменьшившись еще более.\*

---

\* Главной причиной этого является не только миграция, но и возросшая смертность населения и уменьшение рождаемости (так, коэффициент рождаемости в 1998 году составил 8,3 на одну тысячу человек, что является одним из самых низких показателей не только в Европе, но и во всем мире). [5, с.4].



Миграционный обмен Украины характеризуется отношениями с ближним и дальним зарубежьем. Ближнее зарубежье – в основном Россия и Беларусь, являются странами миграционного выбора. Отрицательное сальдо миграции в обмене населением с Беларусью увеличивается год из года, а отток кадров Украины в Россию зафиксирован впервые с 1994 года. В Беларусь в большей массе уезжают белорусы и русские, а в Россию – русские, украинцы и крымские татары. В небольшой массе отмечено движение жителей коренных национальностей на родину – в Казахстан, Молдову, Латвию, Литву, Эстонию и другие республики. Согласно статистике из общего числа эмигрантов 78,5 % выехали в страны СНГ и Балтии, из которых 88,6 % – в Россию. За границы Украины на постоянное место проживания в 1996 году переехали 165,8 тыс. граждан Украины. Из них 61,8 % – трудоспособного возраста; 20 % – младше трудоспособного; 18,2 % – старше трудоспособного. Из общего числа лиц годами старше 15 лет имели среднее образование 37,3 %, средне специальное – 28,3 %, высшее – 20,1 % (из них имели звание доктора наук – 56 человек, кандидата наук – 172 человека) [16, с. 43].

В Украину из Таджикистана, Грузии, Азербайджана, Армении наблюдается движения населения, как коренных, так и некоренных национальностей. Кроме того, продолжается возвращение в Крым крымских татар, депортированных в 1944 году, среди которых категории переселенцев как обычные, так и вынужденные.

Таблица 40

Прогноз сальдо миграций населения Украины в 1998-2010 гг. [12, с.27]

	Всего за период	В среднем за год	За период	
			максимум	минимум
Оптимистический вариант – всего население, тыс. чел.	956,8	73,6	97,5	22,0
в том числе трудоспособного возраста	655,0	50,4	67,3	15,3
Пессимистический вариант – всего население, тыс. чел.	-1749,2	-134,6	-64,4	-193,2
в том числе трудоспособного возраста	-1200,3	-92,3	44,2	-132,6

В миграционном обмене с дальним зарубежьем Украина также теряет собственное население. Притягивающими странами здесь

выступают США, Израиль, Германия, Канада, Австралия, Польша, Венгрия, Словакия, и пр. Среди эмигрантов преобладают евреи, русские, украинцы, немцы, греки, армяне. Например, среди выехавших в 1994 году в Израиль 63,9 % – евреи, 16,4 % – русские, 16,2 % – украинцы; доля евреев, уехавших в США, составила – 53,5 %, украинцев – 27,6 %, русских – 14,6 %, армян – 5,5 % [13, с.10]. Наиболее ощутимые миграционные потери населения Украины по прогнозам специалистов ожидаются на рубеже XX-XXI веков и оцениваются в пределах 195 тыс. человек. После чего модуль величины сальдо миграции населения Украины будет постепенно уменьшаться (табл.40).

Главные причины массовой эмиграции следующие:

→ огромная разница как в условиях жизни, так и в уровне заработной платы в Украине и других странах (прежде всего в странах Запада);

- экономическая нестабильность;
- отсутствие безопасности граждан;
- ухудшение экологической ситуации;
- отсутствие перспектив профессионального роста;
- обострение языковой проблемы.

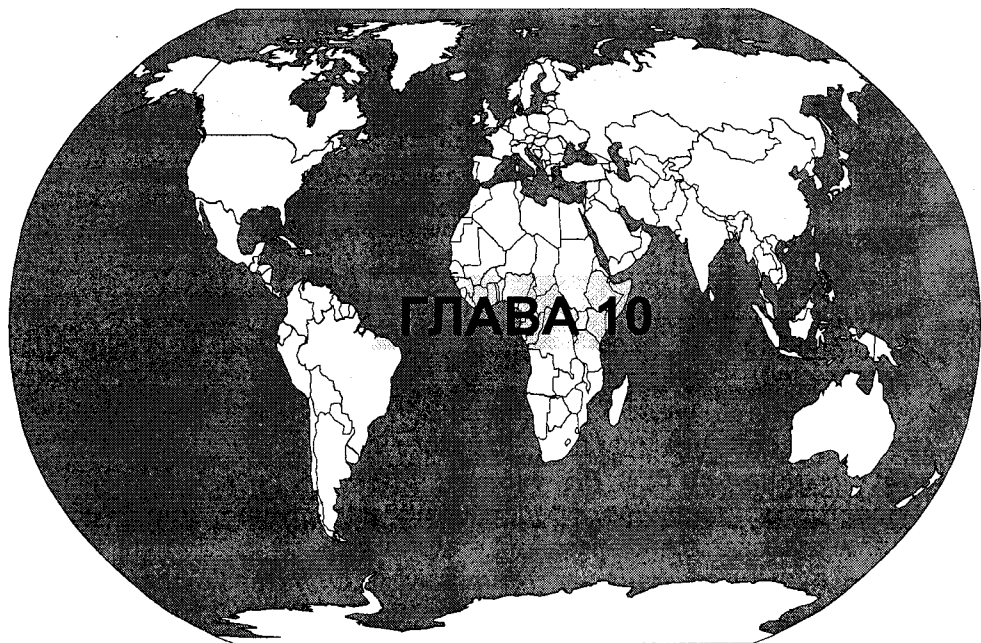
Дальнее зарубежье в меньшей мере является поставщиком рабочей силы для Украины. В большей части это беженцы. По состоянию на 1 января 1997 года статус беженца на Украине имеют: из стран Европы – 16 человек (в том числе из Боснии и Герцеговины – 10 человек), из стран Азии – 1079 человек (в том числе из Афганистана 999 человек), из стран Африки – 15 человек, лица без гражданства – 51 человек [17, с.60]. На сегодняшний день, согласно данных государственной отчетности в Украине работает до 2 тыс. иностранцев (на начало 90-х годов – 20,3 тыс. человек) [16, с.44].

Увеличение миграционных потоков требует регулирования миграционных процессов. С этой целью на Украине были приняты:

- Закон "О гражданстве Украины" (от 08.10.1991 г.);
- Закон "О беженцах" (от 24.11.1993 г.);
- Закон "О порядке выезда из Украины и въезда в Украину граждан Украины" (от 21.01.1994 г.);
- Закон "О правовом статусе иностранцев" (от 04.02.1994 г.).

Появились в Украине и организации, непосредственно регулирующие процесс трудоустройства за рубежом. Это, прежде всего информационно-консалтинговые фирмы и имплоймент-агентства.

Поскольку Украина является членом Международной организации труда, регулирующей международную миграцию рабочей силы, она в обязательном порядке должна соблюдать международные миграционные нормы.



## **СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА**

1. Вывоз капитала как определяющая форма международных экономических отношений.
2. Виды и формы вывоза капитала.
3. Механизм и социально-экономические последствия вывоза капитала.
4. География, масштабы и особенности международного движения капитала.
5. Инвестиционный климат в системе вывоза капитала.
6. Зарубежные вложения в национальную экономику: реальность и проблемы.

## Основные термины

**Вывоз капитала (export of capital)** – процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны.

**Государственный долг (government debt)** – сумма задолженности государства перед кредиторами.

**Инвестиционная политика (investment policy)** – составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятием в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня.

**Инвестиционный бум (investment boom)** – резкая активизация инвесторов, растущее предложение инвестиций, значительное увеличение капиталовложений в экономику.

**Инвестиционный климат (investment climate)** – совокупность социально-экономических, юридических и политических условий, которые благоприятствуют или не благоприятствуют притоку инвестиций в данную страну.

**Иностранные инвестиции (foreign investments)** – капиталы, экспортированные из одной страны и вложенные в дело на территории другой страны.

**Иностранный инвестор (foreign investor)** – юридическое или физическое лицо, иностранное государство или международная организация, правомочная осуществлять инвестиции в соответствии с законодательством страны своего местонахождения.

**Портфельные инвестиции (portfolio investments)** – капиталовложения в иностранные ценные бумаги, которые не дают возможности непосредственного контроля на деятельностью зарубежных предприятий.

**Предпринимательский капитал (enterprise capital)** – средства, прямо или косвенно вкладываемые в производство с целью получения прибыли.

**Прямые инвестиции (direct investments)** – капиталовложения непосредственно в машины, оборудование и другие факторы производства, предполагающие наличие управленческого контроля над объектом, в который вложен капитал.

**Реинвестиция (reinvestment)** – хозяйственная операция, предусматривающая осуществление капитальных или финансовых инвестиций за счет дохода (прибыли), полученной от инвестиционных операций.

**Активная миграция капитала за пределы национальных границ стала "родовой чертой" любой динамично развивающейся экономики. В настоящее время экспорт капитала опережает по темпам роста как товарный экспорт, так и валовой внутренний продукт промышленно развитых стран. Что характерно – такое положение ни для кого не удивительно. Процесс становится общей нормой, способом выражения эффективно функционирующей экономики. Костяк вывоза капитала формируют промышленно развитые страны, хотя от них не отстают развивающиеся страны и в особенности "новые индустриальные страны". Картина будет не полной, если не сказать: современные мирохозяйственные отношения основаны на усилении функции зарубежного инвестирования даже при нехватке капитала для внутреннего вложения. Процесс выступает как закономерность – использование иностранных ресурсов для развития народного хозяйства становится все более важной характеристикой современной эпохи. Особенно широкий размах этот процесс получает в ходе интернационализации производства и экономического обмена между странами.**



## **1. Вывоз капитала, как определяющая форма международных экономических отношений**

Вывоз капитала – перенесение за рамки национальных границ стоимости в денежной или товарной форме с целью получения прибыли.

Как экономическая категория, вывоз капитала представляет собой форму международных экономических отношений, исторически возникшую в период накопления капитала развитыми странами до уровня его относительного "избытка" – несоответствия между размерами накопления капитала и возможностями его приложения в этих же странах. Последнее делает вывоз капитала необходимым. Мировой рынок оказывается тем пределом, к которому стремится капитал в процессе собственного самовозрастания.

Материальные предпосылки вывоза капитала формируются под воздействием НТП, изменяющего структуру потребностей, спроса, и соответственно, производства. Неравномерность таких изменений в различных странах приводит к возникновению ситуации, когда рамки внутреннего рынка становятся тесными для национального производства (как со стороны производства, так и со стороны сбыта).

Конкретные цели, которые ставят перед собой субъекты вывоза капитала, могут быть различны, но в конечном итоге они всегда

трансформируются в конечную цель – максимизацию прибыли как в краткосрочном периоде, так и на долговременных интервалах.

Побудительные мотивы к вывозу капитала кроются прежде всего в преимуществах международного производства. Международное производство дает субъектам вывоза капитала возможность преодолевать ограниченность внутреннего рынка отдельных стран, добиваясь повышения размеров предприятий и крупносерийного выпуска продукции до наиболее эффективного уровня, максимально использовать выгоды международной специализации и кооперации производства, ставить себе на службу трудовые и природные ресурсы, научно-технический потенциал других стран. Оно позволяет извлекать выгоды и за счет разницы в экономической ситуации в отдельных странах, маневрировать ресурсами, приспособливать свои производственные и сбытовые программы к специфическим условиям отдельных национальных рынков (рис.55).

В экономической литературе страны экспортирующие капитал, получили название "страны базирования", а страны импортирующие капитал – "принимающие страны". При этом различают – вывоз, или экспорт капитала, когда он размещается за пределами данной страны, и ввоз, или импорт капитала, когда в экономику данной страны вкладываются инвестиции из-за рубежа.

Статистика свидетельствует, что начиная с 50-х годов XX века вывоз капитала непрерывно растет. В настоящее время международное перемещение капитала приобрело определяющее значение. Только в последние годы его объем увеличился на 30-40 %, достигнув по вывозу в 1995 году 315 млрд. долл., а в 1996 году почти 400 млрд. долл. Экспорт капитала опережает по темпам роста как товарный экспорт, так и валовой внутренний продукт промышленно развитых стран [24, с.78].

Характерной чертой современного движения капиталов является то, что капитал не навязывается странам, а наоборот, происходит жесткая конкурентная борьба за его привлечение. В эту борьбу активно включены национальные государства, пользователи капиталов, международные организации. С 1985 года к этой деятельности подключилось образованное в рамках Мирового банка Международное агентство гарантирования инвестиций (МАГИ), способствующее улучшению инвестиционного климата. Активно участвует в гарантийном обеспечении инвестиций фонд роста новых рынков в рамках Международной финансовой корпорации (МФК). Вопросы гарантий включены в ряд документов Международной организации труда (МОТ), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и др. С 1994 года в рамках Организации Азиатско-Тихоокеанского Сотрудничества (АТЭС/ОАТС) разработан "Добровольный кодекс" прямых иностранных инвестиций.



Рис.55. Факторы, стимулирующие вывоз капитала

Особое значение придается межгосударственным соглашениям о взаимной защите и поощрении инвестиций. Немалая роль отводится и непосредственно национальным государствам, которые могут использовать следующие меры регулирования:

- методы финансового воздействия;
- нефинансовые методы.

К первым относятся: ускоренная амортизация, предоставление субсидий, займов, страхование и гарантирование кредитов, налоговые льготы. Вторые включают: обеспечение необходимой инфраструктуры, оказание технической помощи, предоставление земельных участков.

Таким образом, процесс вывоза капитала принимает все более организованные формы. Сегодня вывоз капитала по странам и отраслям хозяйства во многом определяет структуру современной мировой экономики, отношения между отдельными ее составными частями.



## Виды и формы вывоза капитала

Источниками средств, поступающих на мировой рынок капиталов, являются как финансовые, так и нефинансовые учреждения, частные лица, ищущие прибыльных путей размещения своих свободных ресурсов. В качестве субъектов вывоза капитала могут рассматриваться предприниматели, государство и различные валютно-финансовые учреждения регионального и международного характера. В соответствии с этим различают:

- частный вывоз капитала;
- государственный вывоз капитала;
- вывоз капитала региональными и международными институтами и организациями.

Частный вывоз капитала осуществляется прежде всего крупными промышленными и торговыми компаниями и банками, а также средними и мелкими учреждениями. Абсолютно преобладал в структуре экспорта капитала до первой мировой войны и направлялся главным образом в отрасли, производящие сырье или услуги, и в значительной мере в развивающиеся страны. В настоящее время в эту категорию перемещения капиталов относятся вложения капитала частными фирмами, предоставление кредитов, межбанковское кредитование, направляемые в большей степени в развитые страны мира. Во всех странах существующее законодательство благоприятствует вывозу капитала, в особенности когда экспорт капитала приобретает форму экспорта промышленного оборудования в кредит.

После первой мировой войны наряду с частным экспортом капитала все большее значение приобретает государственный вывоз капитала, осуществляемый правительствами стран, государственными организациями и учреждениями. В эту категорию перемещения капитала можно отнести все государственные займы, дары (гранты), ссуды, помощь другим странам. Такого рода вывоз капитала



преследует не столько цели немедленного получения прибыли, сколько цели экономической выгоды в целом. В экспорте государственного капитала заинтересованы уже не отдельные предприятия, а целые страны и народные хозяйства стран.

Кроме частных лиц и государства, инициатором вывоза капитала могут выступать валютно-финансовые организации глобального и регионального характера. В зависимости от целей и характера использования капитала различают: вывоз предпринимательского капитала и вывоз ссудного капитала.

Вывоз предпринимательского капитала подразделяется на прямые зарубежные инвестиции и портфельные инвестиции. Прямые инвестиции, по определению Международного Валютного Фонда – это такая форма инвестирования, когда инвестор владеет управленческим контролем над объектом, в который вложен капитал. Доля управленческого контроля, согласно международной статистике – 25 %, в некоторых случаях может существенно различаться: от 10 % в США до 50 % в Канаде. В формулировке Организации Экономического Сотрудничества и Развития прямые инвестиции означают наличие зарубежного контроля или так называемого эффективного голоса в управлении предприятием.

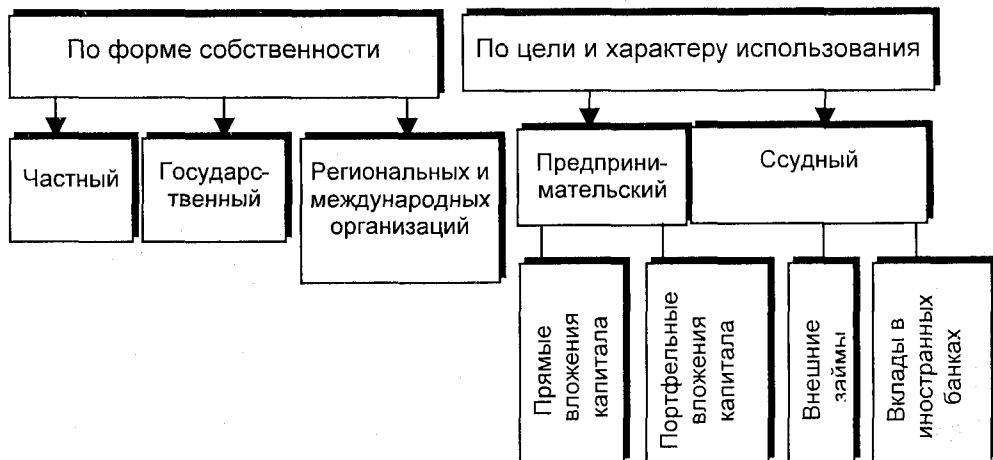


Рис.56. Основные формы вывоза капитала

В состав прямых инвестиций включают:

- собственный капитал – капитал филиалов, подразделений и особая часть акций в дочерних и ассоциированных компаниях;
- внутрихозяйственные переводы в форме займов и кредитов между участниками процесса;
- реинвестирование прибыли.

Миграция капитала в форме прямых инвестиций в общем плане представляет собой организацию экспортером капитала того или иного производства на географической территории, принимающей капитал.

Движение прямых иностранных инвестиций складывается из трех компонентов:

- создание новых капиталов за границей;
- взаимного кредитования фирм;
- реинвестирование доходов

В последнее десятилетие XX века происходит серьезный рост таких вложений в мировом хозяйстве. Если до 80-х годов прирост прямых иностранных инвестиций составлял 1,3 – 1,6 %, то в последние годы он достиг 20 %, в пять раз превысив темпы расширения мировой торговли [25, с.425].

Портфельные инвестиции—это капиталовложения в иностранные ценные бумаги, которые не дают возможности непосредственного контроля над деятельностью зарубежных предприятий. Основная цель данного рода инвестиций—непосредственное получение дохода, а не обеспечение контроля над хозяйственной деятельностью объекта инвестирования. Способствуя всеми возможными путями достижению этой цели, субъекты инвестирования все же могут получить право контроля — косвенного, через так называемые дополнительные соглашения: лицензионные, маркетинговые, управленческие и др.

Портфельные инвестиции разделяются на инвестиции в:

- акционерные ценные бумаги;
- долговые ценные бумаги.

Если первые выступают ни в чем другом как в акциях, то вторые могут появляться в форме облигаций, долговых расписок, простых векселей, инструментов денежного рынка (казначейские векселя, депозитные сертификаты, банковские акцепты и др.), финансовых дериватов (опционы, фьючерсы, варранты, свопы).

Портфельные инвестиции — быстро растущая форма капиталовложений. Этому способствует особенность данной формы, выраженная в стремлении разместить капитал в той стране и в таких формах, в котором он будет приносить максимальную прибыль.

Особой, исключительно важной формой вывоза капитала в настоящее время является ссудный капитал в виде международных займов и кредитов. Международное заимствование и кредитование—выдача и получение средств взаймы на срок, предусматривающий выплату процента за их использование; размещение валютных ресурсов за рубежом на условиях возвратности, срочности и платности.\*

---

\* См. тему: "Модификация международных кредитно-финансовых отношений".

Выделяют следующие инструменты международного заимствования и кредитования:

- займы;
- торговые кредиты;
- валюта;
- депозиты;
- прочие активы и пассивы.

Международное заимствование и кредитование – процесс всеобъемлющий, связанный с особой активностью ссудного капитала. Из года в год он расширяет сферу своего господства, включая все новые и новые страны.

В зависимости от срока, вывоз капитала делится на краткосрочный (на срок до одного года) и долгосрочный (более одного года).

Осуществляя долгосрочные инвестиции, экспортеры капитала руководствуются не столько условиями текущей конъюнктуры, сколько стратегическими соображениями, рассчитанными минимум на несколько лет. Поэтому на долгосрочные инвестиции за границей большое влияние оказывают длительные устойчивые тенденции в динамике экономического положения стран, законодательная база, и особенно – колебания валютных курсов. Конкретно данное влияние состоит в том, что долгосрочные капиталы направляются из стран с относительно дорожающими валютами, в страны, курсы валют которых абсолютно или относительно понизились.

Наиболее важную роль среди перечисленных форм инвестиций играют прямые капиталовложения. Это обусловлено тем, что их субъекты осуществляют постоянный контроль за этим капиталом (в то время как капиталом в ссудной форме распоряжается импортер), они гарантируют стабильный рынок (или формируют основу для выхода на рынки других стран), дают возможность непосредственного участия в управлении предприятием.

Следует особо отметить тесную связь между долгосрочным вывозом капитала, изменением валютных курсов и инфляционным обесценением национальной валюты. Если в стране наблюдается темп инфляции, более высокий, чем в окружающих странах, прилив долгосрочных капиталов в страну снижается из-за образования расхождения между уровнем валютного курса, с одной стороны, и уровнем цен в стране и за рубежом, с другой. По тем же причинам заниженный валютный курс способствует приливу долгосрочного капитала в страну.

Вопрос же о движении краткосрочных капиталов представляет одну из наиболее сложных проблем современной экономики, так как деятельность рынков краткосрочных капиталов в меньшей мере по сравнению с остальными элементами мирохозяйственных связей обуславливается изменениями в экономике какой-либо страны или

группы стран. Функционирование рынков краткосрочных капиталов носит в определенной мере наднациональный характер. Из чего следует, что и закономерности этого функционирования часто непосредственно не связаны с экономикой какой-либо страны. Они скорее складываются под воздействием более глубоких сдвигов в экономике, не зависящих от соотношения сил тех или иных стран или групп стран.



### **Механизм и социально-экономические последствия вывоза капитала**

В основе экономического механизма движения капитала находится формирование и динамика процентных ставок и валютных курсов в отдельных странах. Именно различия в уровнях этих показателей зачастую объясняют известный тезис, что капитал вывозится за границу не потому, что он не может быть применен внутри страны, а потому, что за пределами данной страны он может быть помещен с большей выгодой, чем внутри данной страны.

Так, рационально действующий экономический субъект вывоза капитала руководствуется наиболее благоприятными условиями, существующими в той или иной стране. Эти благоприятные условия образуются в результате взаимодействия целой группы факторов, важнейшую роль среди которых играют различие в процентных ставках и изменение курса национальных валют.

Конкретный механизм влияния процентных ставок и валютных курсов на движение капиталов сводится к следующему. Если, предположим, страна, обладающая избыточным капиталом, в течение определенного времени использует весь капитал внутри страны, то при прочих равных условиях, взаимодействие избыточного предложения и низкого спроса сопровождается формированием низкой цены использования капитала, или процентной ставки.

Помещая временно свободные средства за границу, субъект вывоза капитала заинтересован в получении наибольшей прибыли. Естественно предположить, что если нет никаких препятствий для движения капиталов между странами, то, очевидно, что следуя закону, согласно которому капитал движется в более прибыльные сферы, капитал будет направляться в страны с наивысшими процентными ставками. В результате произойдет выравнивание, усреднение процентной ставки в двух странах, которая будет более высокой, чем в стране-экспортере, но меньшей, чем в стране импортере. При этом в стране, вывозящей капитал, доходы владельцев капитала увеличиваются, а в стране, ввозящей капитал – уменьшаются.

В целом международное перемещение капитала приводит к увеличению совокупного мирового производства за счет более его эффективного перераспределения и использования, но последствия его для стран-импортеров и стран-экспортеров далеко не однозначны.

Положительные последствия вывоза капитала для стран-экспортеров:

→ Использование положительного эффекта масштаба. В условиях нарастающей конкурентной борьбы все большее значение приобретает концепция минимального эффективного размера, реализация которой означает создание и функционирование предприятий высокой производственной мощности, продукцию которых не в состоянии поглотить даже относительно обширный внутренний рынок.

→ Обеспечение экономии на издержках. Организация производства за рубежом зачастую изначально опирается на гарантированное снабжение своих предприятий дешевым сырьем, рабочей силой, возможности обойти таможенные барьеры и т.п.

→ Создание дополнительных рынков для сбыта отечественных товаров в форме поставок материнскими компаниями своим дочерним фирмам. Подконтрольные предприятия широко используются для организации сбыта, обслуживания, рекламы.

→ Использование преимуществ от углубления международного разделения труда.

Положительные стороны для стран-импортеров капитала:

→ Создание дополнительных возможностей для реструктуризации и модернизации производственного аппарата.

→ Передача современных технологий, ноу-хау по менеджменту и маркетингу, создание новых и сокращение старых рабочих мест.

→ Увеличение инвестиций в национальную экономику (за счет аккумулированного за рубежом капитала) и таким образом стимулирование экономического роста.

→ Включение в международное разделение труда и повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Однако, вывоз капитала не может рассматриваться как сугубо положительное явление в современной системе экономических связей. Наряду с изложенными положительными последствиями для стран-участниц этого процесса, вывоз капитала содержит в себе потенциальные, а иногда и реальные возможности обострения социально-экономических противоречий в этих странах. Корни этих противоречий кроются в тесной связи вывоза капитала с множеством внутренних и внешних проблем стран, таких, как объем национального производства и занятости, структура производства, состояние финансовых рынков, курсы национальных валют и т.д.

Вывоз капитала лишает экономику части экономических ресурсов, которые необходимы для экономического роста. Вывоз

капитала, ухудшая платежный баланс, обостряет для государств задачу его выравнивания. Нередко в этих условиях правительство принимает меры по сдерживанию темпов роста, осуществляя дефляционную политику, жертвой которой становятся и перспективные, наукоемкие отрасли.

В некоторых случаях экспорт капитала замещает товарный экспорт. Продукция, выпускаемая подконтрольными предприятиями, конкурирует с товарами, вывозимыми из страны-экспортера капитала. В результате закрываются отдельные национальные предприятия и производство аналогичных товаров переносится за границу.

Экспорт капитала из развивающихся стран затрудняет решение стоящих перед ними экономических проблем, уменьшает и без того скудные финансовые ресурсы этих стран.

Кроме того, в современных условиях ввиду возможной нестабильности курса валют, вывоз капитала может повлечь за собой значительные потери в результате изменения курса валюты, которые могут значительно превосходить прибыль, полученную от помещения капитала на данном рынке. Возникает проблема страхования от валютных потерь, которая в настоящее время разрешается путем различных операций на валютном рынке. В этом случае прибыль от вложения капиталов в данной стране определяется уже не только уровнем процентных ставок, она корректируется разницей между курсом наличной иностранной валюты и срочной премией, или дисконтом на валютном рынке. Таким образом, капиталы направляются в ту страну, где преобладает наиболее высокая норма прибыли, рассчитанная как разность между процентными ставками и ценой валютного страхования. Направление движения капиталов зависит от процентных ставок в стране и курса валют; именно этим фактом объясняется парадоксальный случай перелива капиталов из стран с более высокими процентными ставками в страну с более низкими процентными ставками.



## **4. География, масштабы и особенности международного движения капитала**

Традиционным, исторически продолжительным направлением, вплоть до конца 70-х – начала 80-х гг. в географии движения капитала было движение последнего из промышленно-развитых государств в развивающиеся страны. Однако после финансового кризиса 1982 г. ситуация временно изменилась: относительно высокий приток капитала в развивающиеся страны пошел на убыль, причем из частных источников он практически прекратился. Этот период сменился

периодом бурного оживления, продлившегося до начала 90<sup>х</sup> годов. Именно тогда выделились и сформировались некоторые новейшие особенности в динамике, составе и структуре движения капитала.

Прежде всего следует отметить усиление роли международных региональных объединений в качестве центров притяжения международного капитала. Так, львиная доля иностранного капитала направляется в страны АТЭС; соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА) усилило торговые отношения Мексики с США, сыграло решающую роль при предоставлении резервного кредита МВФ.

В этот же период происходит выделение лидирующих регионов в потоках капиталов и усиление страновой концентрации последних. По абсолютным показателям лидируют Китай и Мексика, на душу населения – Венгрия и Малайзия. На 12 ведущих стран приходится 78 % всего притока частного капитала. Причем характерными являются различия между странами в отношении сроков привлекаемых кредитов: Китай и республика Корея привлекают в основном долгосрочные кредиты (85 % всей суммы заимствований); заимствования Мексики были в основном краткосрочными (65 %), Аргентины, Малайзии, Таиланда – 50 %.

Существенно меняется соотношение между государственным и частным капиталом, а также структура частного капитала. Так, в общем объеме капитала сокращается доля государственного: в 1991 г. доля частного капитала впервые достигла 50% и в последующее время составляет 70-75%. Что касается структуры частного капитала, здесь четко проявляются тенденции опережающего роста иностранных портфельных инвестиций по сравнению с прямыми. Если в 1990 г. их соотношение составляло 7:1 в пользу прямых инвестиций, то в 1994 г. оно снизилось до 1,4:1 [6, с.16,17].

Еще одной особенностью развития прямых иностранных инвестиций в настоящее время является появление в числе иностранных инвесторов мелких и средних компаний. В качестве примера можно привести Южную Корею, где доля этих фирм увеличилась с 2 % в 60-е годы до 25 % в 90-е годы [25, с.426].

В современных условиях возрастающую роль играет вывоз капитала в форме экспорта патентов, лицензий, "ноу-хау", что обусловлено развертыванием НТР.

В последнее десятилетие осуществляется интенсивный экспорт капитала из отдельных, богатых нефтью стран Ближнего Востока в форме нефтедолларов.

В 1993-94 гг. вступает в силу ряд факторов, способствующих перераспределению сложившихся потоков капитала. Среди них важнейшими являются:

- оживление экономической активности в развитых странах;
- тенденции к повышению процентной ставки;

- ухудшение положения ряда стран третьего мира;
- растущие запросы постсоциалистических стран.

Таблица 41

Чистый приток капитала в развивающиеся страны (млрд. долл.)  
[27, p.19]

Регион	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Все развивающиеся страны	44,0	61,6	100,3	154,2	158,8	167,1
Суб-Сахара*	0,2	1,0	0,3	0,8	4,7	5,0
Восточная Азия (Тихоокеанский регион)	20,4	26,2	44,7	62,9	77,3	98,1
Южная Азия	2,4	2,1	2,8	4,6	7,4	6,0
Европа и Центральная Азия	8,2	7,1	21,6	25,0	15,6	17,6
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	12,2	22,7	30,4	58,8	49,7	33,9
Восточная и Северная Африка (Центральный регион)	0,5	2,4	0,4	3,8	4,1	6,8
Всего приток долгосрочных инвестиций	101,9	127,1	155,3	207,2	207,4	231,3
Процент частных инвестиций	43	49	65	74	77	72

Сегодня с территориально-географической точки зрения ведущие позиции как в экспорте, так и в импорте капитала традиционно занимают промышленно-развитые страны, на долю которых приходится 97-98 % общемирового объема прямых зарубежных инвестиций. Здесь особо активны США, Западная Европа и Япония. До сих пор безусловным лидером выступают США, которые по совокупному объему прямых зарубежных инвестиций (655 млрд. долл. на начало 90-х годов) более чем в два раза опережают ближайших конкурентов Японию и Великобританию (соответственно 248 млрд. долл. и 242 млрд. долл. прямых зарубежных инвестиций по состоянию на 1992 год).

Наметилась тенденция вывоза предпринимательского капитала из развивающихся стран, и прежде всего из группы "новых индустриальных стран". Здесь процесс миграции капитала идет по следующим направлениям:

\* Регион Суб-Сахара Африки – это группа стран, расположенных Южнее Сахары, включая Кению.



→ развивающиеся страны (и прежде всего "новые индустриальные страны") – развивающиеся страны;

→ развивающиеся страны – промышленно развитые страны;

→ развивающиеся страны – слаборазвитые государства.

При том, что в развивающихся странах проживет 86% населения мира, на их долю приходится 22 % мирового производства и только пока 3 % мировых капиталовложений. Хотя по прогнозам Всемирного банка к 2005 году их поток значительно возрастет [26, р.44].

Таблица 42

Рейтинг стран по степени их привлекательности для иностранных инвесторов. [12, с.10]

Страны	Годы	
	1992-1996	1997-2000
	Место	
Гонконг	1	14
Великобритания	2	2
Нидерланды	3	1
Сингапур	4	4
Канада	5	3
США	6	5
Дания	7	6
Новая Зеландия	8	13
Швейцария	9	9
Германия	10	7

Особенностью 90-х годов является движение иностранного капитала в государства Восточной Европы и СНГ, которые старались привлечь инвесторов максимальной прибылью и минимальным риском. В настоящее время основной приток идет в три страны – Венгрию, Польшу и Чехию, которые в период 1990-95 гг. получили большую долю капитала (табл.43). Прогнозы экономистов на ближайшую перспективу обещают продолжение этой тенденции, в первую очередь по отношению к России, Польше, Чехии и т.д.

В последние десятилетия получает дальнейшее развитие наметившаяся ранее тенденция в переориентации инвестиций в промышленно развитые страны. В настоящее время на их долю приходится 75 % импорта предпринимательского капитала.

Прямые иностранные инвестиции в Восточной Европе (млн. долл.)  
[1, с.59]

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

Происходят сдвиги и в отраслевой структуре прямых иностранных инвестиций. Здесь особенно следует подчеркнуть произошедшее за два последних десятилетия возрастание сферы услуг с 25 % до 55 % [25, с.426].

В мировой классификации крупнейшими инвесторами в первой половине 90-х годов являлись Япония (53 %), Швейцария и Тайвань. А наиболее крупными заемщиками – США (27 %), Великобритания, Мексика, Саудовская Аравия [16, с.220]. Особо активна на рынке капиталов Организация стран-экспортеров нефти. Здесь в качестве примера можно привести Кувейт, инвестиции частного сектора которого за рубежом составили в 1995 году 100 млрд. долл., а государственные вложения – 30 млрд. долл. [1, с.57]. По сути дела экспортерами капитала в настоящее время стали практически все страны. На практике сплелись два явления: вывоз относительного избытка капитала и движение капитала в рамках его воспроизводства. Ввоз капитала превратился в его международный перелив, став способом интернационализации капитала [15, с.203].



## 5. Инвестиционный климат в системе вывоза капитала

Понятие инвестиционного климата до конца еще не оформилось в науке. Обычно под ним в рыночной экономике понимают совокупность политических, социально-экономических, финансовых, социокультурных, организационно-правовых и географических факторов, присущих той или иной стране, привлекающих или отталкивающих иностранный капитал. По сути дела инвестиционный климат – это уровень реализации потенциальных возможностей отечественных и иностранных юридических и физических лиц совершать и принимать инвестиции в форме денег, банковских вкладов, паев, ценных бумаг, движимого и недвижимого имущества, имущественных прав, "ноу-хау", опыта, интеллектуальных ценностей, права пользования землей и другими природными ресурсами.

Общий характер инвестиционного климата обусловлен:

- стабильностью законодательства;
- эффективностью нынешней инвестиционной политики государства;
- развитием отдельных секторов и отраслей экономики;
- наличием действенной системы управления инвестициями;
- развитием страхования инвестиционных рисков;
- характером инвестиционного сотрудничества;
- наличием специальных банковских фондов и трастов;
- стабильностью и конвертируемостью национальной валюты;
- степенью решения вопросов частной собственности на земельные участки;
- наличием инвестиционных компаний и дилеров;
- степенью привлекательности инвестиционных проектов и др.

Инвестиционный климат различен по странам и континентам. Наивысший рейтинг при этом по праву принадлежит промышленно развитым странам – США, ФРГ, Великобритании и др. Это объясняется тем, что несмотря на привлекательность дешевой рабочей силы и выгодного географического положения, наличия дешевого сырья и полезных ископаемых в развивающихся странах, мировому капиталу прежде всего нужны гарантии от принудительных изъятий и произвола властей, система страхования от некоммерческих рисков, стабильные условия работы, которые могут дать эти страны.

Благоприятный инвестиционный климат призван обеспечить защиту инвестора от инвестиционных рисков. Совокупность инвестиционных рисков всесторонне характеризует инвестиционный климат от самого неблагоприятного до наиболее благоприятного.

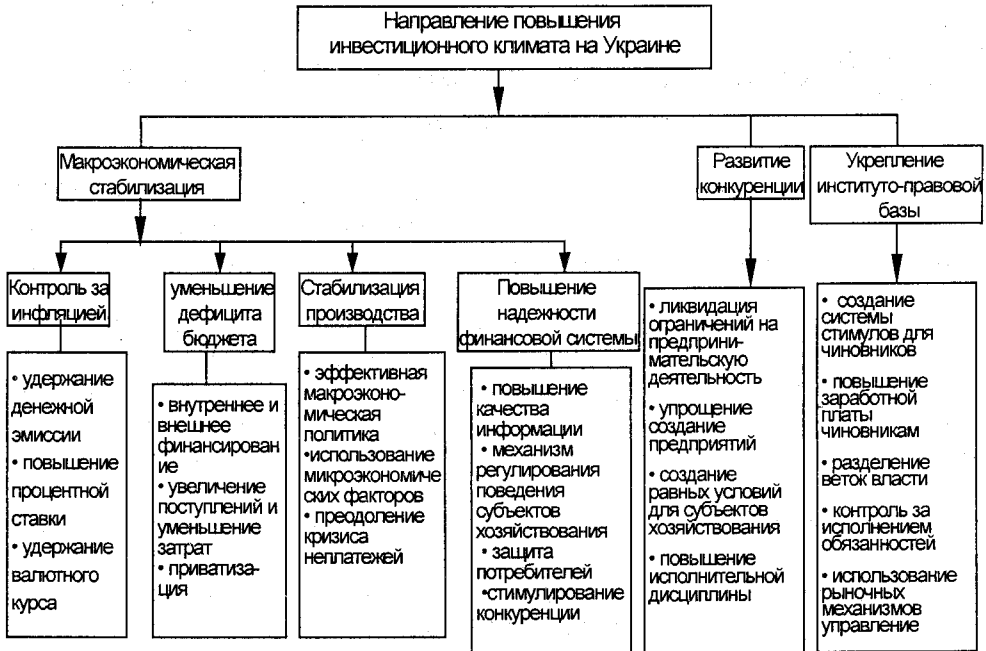


Рис.57. Направления улучшения инвестиционного климата в Украине [7, с.12]

Развивающимся странам для улучшения инвестиционного климата требуется принятие ряда кардинальных мер, направленных на формирование как общих условий развития цивилизованных рыночных отношений, так и специфических, относящихся непосредственно к решению задачи привлечения иностранных инвестиций. Среди мер общего характера в качестве первоочередных следует назвать:

→ достижения национального согласия между различными уровнями управления властными структурами, социальными группами, политическими партиями и общественными организациями;

→ усовершенствование правовой и нормативной базы, нацеленной на создание и функционирование цивилизованного некриминального рынка;

→ стабилизация курса национальных валют;

→ усовершенствование налогового законодательства в сторону его упрощения и стимулирования производства;

→ мобилизация свободных средств предприятий и населения на инвестиционные нужды путем повышения процентных ставок по депозитам и вкладам;

→ предоставление налоговых льгот банкам, отечественным и иностранным инвесторам, идущим на долгосрочные инвестиции с тем,

чтобы полностью компенсировать им убытки от замедленного оборота капитала по сравнению с другими направлениями их деятельности;\*

→ создание системы приема иностранного капитала, включающей широкую и конкурентную сеть государственных институтов, коммерческих банков и страховых компаний, страхующих иностранный капитал от политических и коммерческих рисков, а также информационно-посреднических центров, занимающихся подбором и поиском проектов, заинтересованных в их реализации инвесторов и оперативном оформлении сделок "под ключ".

Иностранные инвестиции определяют состояние мирового рынка капитала, являясь важным источником финансовых ресурсов для различных стран мира.



## **6. Зарубежные вложения в национальную экономику: реальность и проблемы**

Практически с момента перестройки хозяйственного механизма Украина пыталась привлечь иностранные инвестиции. По мнению ряда ведущих экономистов к моменту распада СССР, Украина имела оптимистические прогнозы в отношении ожидаемого притока зарубежного капитала – около 1 млрд. долл. США еще в 1994 году. В пользу этого свидетельствовали следующие факторы:

- наличие большого рынка с 51 млн. человек;
- существование высокого уровня образованности трудоспособного населения;
- низкий уровень заработной платы;
- наличие источников сырья;
- наличие научно-технических разработок мирового уровня;
- высокая квалификация работников;
- недостаточно разработанное законодательство в области охраны окружающей среды;
- наличие развитой инфраструктуры;
- выгодное географическое положение.

Однако этим прогнозам не суждено было сбыться. Президент Украины Л.Д.Кучма, в ходе совещания по вопросам инвестиционной политики подчеркнул, что больше всего деградировала именно инвестиционная деятельность за период с 1990 по 1996 год. За это время объем капитальных вложений сократился на 78,5%, а доля

---

\* Сюда можно отнести: установление прямых налоговых льгот; введение стимулов связанных с амортизационными исчислениями; отсрочку уплаты налогов; "налоговые каникулы"; манипулирование уровнем налога и др.

инвестиций в ВВП с 22,7 % до 13 %. По данным Министерства статистики Украины, по сравнению с другими странами объем инвестиций является незначительным. На 1 октября 1999 года инвестиции в экономику страны достигли 3,1 млрд. долл. США.\* По подсчетам же Министерства экономики Украины, необходимость в инвестициях для реформирования экономики составляет сегодня более 40 млрд. долл., из которых инвестиции по приоритетным направлениям распределяются следующим образом: металлургия – 7 млрд. долл., машиностроение – 5 млрд. долл., транспорт – 3,7 млрд. долл., химия и нефтехимия – 3,3 млрд. долл. и т.д. Эта отмеченная правительством сумма, на наш взгляд, не учитывает того, что 50 % основных фондов страны старше 10 лет. Директор института экономики НАНУ В.Геец считает, что только для простого воспроизводства необходимо 100-150 млрд. долларов на ближайшие 10 лет, а для развития потребуется гораздо большие суммы.



Рис.58. Основные отрасли иностранного инвестирования и состав инвесторов в Украине

Возникшее положение обусловлено следующими негативными факторами:

- отсутствие стабильности законодательства;
- наличие до 1996 г. уровня инфляции более 40 %;

\* Так, прямые иностранные инвестиции в Украину, приходящиеся на душу населения, самые низкие среди постсоветских республик – чуть более 50 долларов. Это в 3 раза меньше, чем в Болгарии, Румынии и Туркменистане, в 6 раз меньше, чем в Литве и Казахстане, и в 30 раз меньше, чем в Венгрии.

- медленный характер приватизации и невозможность "на равных" для иностранных партнеров принимать в ней участие;
- бюрократизация госаппарата и особенно представителей государственных налоговых администраций, которые субъективно интерпретируют действующее законодательство;
- скудность информации об объектах инвестирования;
- недостаточная инвестиционная культура общества;
- низкая доходность от инвестиций;
- отсутствие государственных гарантий иностранным инвесторам;
- большое бремя налогов, как официальных, так и неофициальных;
- слабое развитие местного финансового рынка и т.д.

Все факторы, которые принимает в расчет инвестор, когда оценивает благоприятность условий в принимающей стране для вложения капитала, характеризуют инвестиционный климат. На сегодняшний день на Украине он неблагоприятный.\* Это значит, что Украина не готова к жесткой конкурентной борьбе за инвестиции на мировых рынках капитала, что самым непосредственным образом скажется на развитии ее экономики.

Таблица 44

Структура иностранных инвестиций в экономику Украины по инвесторам по состоянию на 1 января 1998 г. [21, с.64]

Страны	Объем инвестиций млн. \$, всего	Процент от общего объема	В том числе в 1997 г., млн. \$	Процент от общего объема 1997 г.
США	381,244	18,56	118,208	15,57
Германия	184,749	9,0	18,228	2,4
Нидерланды	178,235	8,68	58,6	7,72
Российская Федерация	150,439	7,32	44,272	5,83
Великобритания	149,901	7,3	49,64	6,54
Кипр	125,585	6,11	39,491	5,2
Лихтенштейн	123,439	6,01	26,829	3,53
Прочие	760,208	37,02	403,872	53,21
Всего	2053,8	100	759,2	100

\* По оценкам журнала "Евромани" в рейтинге стран, привлекательных для инвестиций, Украина занимает место в последней четверти из 169 стран, а в подготовленном исследовательской группой "Бизнес риск интернешл" списке опасных для инвестиций стран, наоборот, находится в первой трети.

Основными формами привлечения инвестиций в Украину являются денежные взносы и взносы в виде движимого и недвижимого имущества. По регионам эти доли распределяются неравномерно: безусловным "лидером" являются г. Киев и Киевская область, Днепропетровская область, Черкасская область и Автономная республика Крым (табл.45). Сравнительная характеристика инвестиционного поля регионов Украины приведена в приложении.

Наиболее крупными зарубежными инвесторами в экономику Украины являются: США (инвестированный капитал на 1 января 1998 года – 381,244 млн. долл. США) – 18,6 %; Германия (184,749) – 9 %; Нидерланды 178, 235 – 8,68 % ; Россия (150,439) – 7,32 %.

Все они имеют различные "инвестиционные интересы" в народном хозяйстве. Далее с небольшим отрывом следуют Великобритания, Кипр, Лихтенштейн и др. страны.

Таблица 45

Структура иностранных инвестиций в экономику Украины в региональном аспекте по состоянию на 1 января 1998 г. (21, с.66)

№ п/п	Регион	Количество предприятий	Объем инвестиций млн \$	Процент от общего объема
1	г. Киев	2682	614,3	29,91
2	Киевская область	135	201,2	9,8
3	Днепропетровская область	341	157,5	7,67
	Черкасская область	124	134,4	6,54
4	Автономная республика Крым	123	133,4	6,5
5	Одесская область	472	126,3	6,15
6	Донецкая область	263	106,2	5,17
7	г. Харьков	167	38,7	1,88
8	Остальные		541,8	26,38
	Всего	6535	2053,8	100

Особо привлекательными для этих иностранных инвесторов являются такие отрасли национальной экономики: внутренняя торговля, пищевая промышленность, услуги, машиностроение и металлообработка, финансовые услуги.

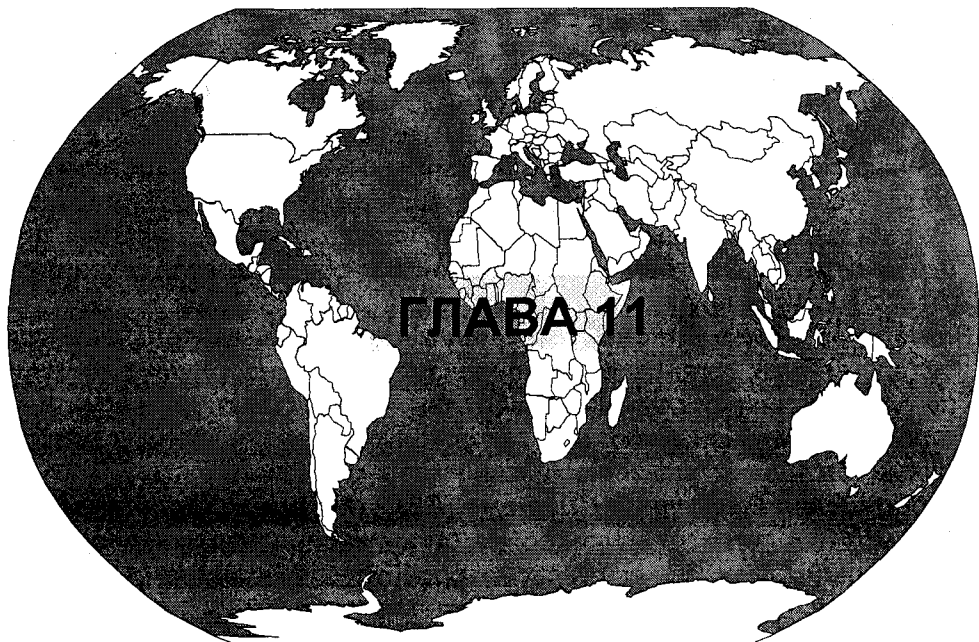


Таблица 46

Структура иностранных инвестиций в экономику Украины по отраслям по состоянию на 1 января 1998 г. [21, с.65]

Отрасль	Объем инвестиций млн \$	Процент от общего объема
Пищевая промышленность	422,074	20,55
Внутренняя торговля	337,621	16,44
Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	174,077	8,47
Машиностроение и металлообработка	168,696	8,21
Химическая промышленность	141,220	6,88
Здравоохранение, физкультура и социальное обеспечение	114,874	5,59
Строительство и промышленность стройматериалов	148,857	7,25
Транспорт и связь	88,207	4,29
Сельское хозяйство	45,872	2,23
Черная металлургия	40,900	1,99
Остальные	371,402	18,10
Всего	2053,8	100

Учитывая, что иностранные инвестиции имеют большое значение для социально-экономического развития Украины, здесь на сегодняшний день приняты и действуют Законы "Об инвестиционной деятельности", "О предпринимательстве", "Об внешнеэкономической деятельности", "О защите иностранных инвестиций", "О государственной программе привлечения иностранных инвестиций в Украину" и другие нормативные акты, включающие положения, которые нацелены на оптимизацию процесса привлечения и использования иностранных инвестиций. Однако, их внутренняя наполняемость оставляет возможность для их существенной корректировки. Накопленный опыт зарубежных стран показывает, что удачным решением может быть использование существующих там мер и средств, регулирующих инвестиционную деятельность. Пока же по оценкам экспертов Европейского центра исследований, риск инвестирования в Украине составляет 80 % [3, с.15].



## **ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ НА РУБЕЖЕ ТЫСЯЧЕЛЕТИЙ**

1. Валюта в межгосударственных отношениях и валютные курсы.
2. Международные системы валютных курсов.
3. Параметры современной мировой валютной системы.
4. Формирование и развитие региональных валютных систем и коллективных валют.
5. Роль валютно-финансовых институтов глобального и регионального характера в мировой валютной системе.
6. Национальная валюта и валютный курс в современной украинской экономике.

## Основные термины

**Активы (assets)** – имущество, активы, наличные деньги (в национальной и иностранной валюте), чеки, векселя, аккредитивы, другие ценные бумаги, а также золото и разные ценности, посредством которых осуществляются платежи, погашения долгов и обязательств их собственников, платежный оборот между странами; активы, ресурсы отдельных стран в иностранной валюте и золото, сохраняющиеся в банках других стран.

**Валютное регулирование (currency regulation)** – деятельность государственных органов по регулированию международных расчетов по управлению обращением валюты, воздействию на валютный курс национальной валюты, а также контроль за валютными операциями, в т.ч. за использованием иностранной валюты.

**Европейская Валютная Система (ЕВС) (European Monetary System (EMS))** – согласованная форма организации валютно-кредитных отношений стран ЕС, в рамках которой обеспечиваются соотношения курсов национальных валют стран-участниц.

**Золотой паритет (gold parity)** – 1) содержание (вес) золота в денежной единице страны, установленное государством и зафиксированное законом. 2) соотношение двух денежных единиц по количеству содержащегося в них чистого золота.

**Золотой стандарт (gold standard)** – денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента играет золото, а в обращении функционируют золотые монеты или денежные знаки, разменные на золото.

**Иностранная валюта (foreign currency)** – денежные знаки других государств, а также кредитные средства обращения и платежа, выраженные в иностранных денежных единицах.

**Коллективная валюта (collective currency)** – искусственно созданная интернациональная валюта, используемая для расчета среди определенного круга государств и организаций.

**Международные валютно-финансовые отношения (international monetary relations)** – это система взаимосвязей государств и хозяйствующих субъектов из разных стран по перемещению финансовых потоков и определению валютных курсов.

**Мировая валютная система (global monetary system)** – форма организации международных валютных отношений, закрепленная межгосударственными соглашениями.

**Система плавающих валютных курсов (floating exchange rate system)** – общемировая экономическая система, в которой стоимость каждой валюты определяется предложением и спросом.

**Международные валютно-финансовые отношения являются неотъемлемой составной частью мировой экономики. Их функционирование и развитие связано с обслуживанием всего комплекса экономических связей, складывающихся между отдельными государствами, юридическими субъектами и частными лицами. Речь идет об обслуживании международной торговли и производства, предоставлении займов и кредитов, расчетов в научно-технической сфере и т.д.**

**Развитие международных валютно-финансовых отношений обусловливается объективными причинами – развитием международного разделения труда и специализацией производства, интернационализацией экономической жизни государств. Изменения этих категорий влекут за собой модификацию валютно-финансовых отношений. В свою очередь, валютно-финансовые отношения не являются пассивной структурой мирового хозяйства. Они оказывают активное обратное влияние на все его составляющие части.**

**Роль международных валютно-финансовых отношений постоянно растет.**



## **Валюта в межгосударственных отношениях и валютные курсы**

Центральным звеном международных валютно-финансовых отношений выступает валюта. Валюта – это денежная единица, используемая для измерения величины стоимости товаров и услуг.\* В зависимости от того, какую страну она представляет, различают понятия национальной, иностранной и коллективной валют. Национальная валюта – это денежная единица какой-либо страны. Совместно с валютными резервами, валютным паритетом, курсом национальной валюты и порядком его действия, условиями функционирования национальной валюты и золота, условиями конвертируемости валюты, валютными ограничениями, механизмом использования кредитных рычагов международных расчетов и другими составными элементами она образует национальную валютную систему. Что касается иностранной валюты, то это денежные знаки других государств, а также кредитные средства обращения и платежа,

\* В более широком смысле, к категории валюты относятся: различные средства обращения – монеты, банкноты, казначейские билеты; платежные документы – чеки, векселя, аккредитивы; ценные бумаги – акции, облигации и другие; драгоценные металлы и некоторые другие ценности.

выраженные в иностранных денежных единицах. Коллективная валюта (международная, региональная) – это искусственно созданная интернациональная валюта, используемая для расчетов среди определенного круга государств и организаций.

Любая валюта обладает двумя основными характеристиками – обратимостью и покупательной способностью. Обратимость валюты – это возможность ее обмена на другие денежные единицы. Ее не вполне правомерно отождествляют с конвертируемостью, которая представляет собой свободный, без всяких ограничений обмен валют, широко используемый в международных расчетах и на основных валютных рынках Лондона, Нью-Йорка, Токио, Парижа.

Конвертируемость предполагает такой курс валютного обмена, который складывается на основе спроса и предложения, а не устанавливается государственными финансовыми органами в своих интересах, часто далеких от достижения экономического благополучия. Конвертируемость невозможна без законодательно закрепленной свободы торговых и финансовых операций, регулирование которых со стороны государства ведется исключительно экономическими методами.

Конвертируемые валюты имеют страны с развитой экономикой и развитой финансовой системой; речь идет о долларах США, германской марке, японской иене, английском фунте стерлингов, французском франке.

Валюты по степени обратимости подразделяются на три категории: полностью обратимые (у нас принята аббревиатура СКВ), частично обратимые и необратимые.

Полностью обратимой валютой обладают страны, у которых в валютном законодательстве отсутствуют какие-либо ограничения. Такая валюта обменивается на любые денежные знаки других государств и широко используется для международных расчетов и создания валютных резервов. Вполне понятно, что конвертируемость невозможна без свободного внутреннего валютного рынка. Если же в стране законодательно ограничивают какие-то, даже немногие валютные операции, валюта попадает в разряд частично обратимой. Наконец, необратимой (замкнутой) валюта становится тогда, когда в стране действуют ограничения и запреты на ввоз, вывоз, обмен своей и иностранной валюты, продажу, покупку и владение валютными ценностями, в том числе платежными документами и фондовыми ценностями.

Другая важная характеристика валюты – ее покупательная сила, способность обмениваться на товары и услуги. С этой точки зрения валюта может быть разделена на три основные группы:

- твердая валюта;
- резервная валюта;
- свободно используемая валюта.

Твердой считается та валюта, которая обладает высокой покупательной силой как на внутреннем, так и на международном рынке. Твердые полностью обратимые валюты имеют 17 стран. Это США, Великобритания, ФРГ, Япония, Канада, Нидерланды, Австралия, Новая Зеландия, Гонконг, Сингапур, Малайзия, арабские государства – экспортеры нефти.

Что касается доллара, германской марки, японской иены, швейцарского франка и английского фунта стерлингов, то финансисты называют их резервными, (не запасными, не на всякий случай как мы привыкли понимать это слово, а именно ключевыми). Банки других стран в таких валютах накапливают и хранят свои резервы средств для международных расчетов.

Только те страны, которые занимают ведущее место в мировом промышленном производстве, во внешней торговле, валютно-финансовых отношениях, и при этом обладают хорошо развитой банковской и страховой системами, могут претендовать на то, чтобы их валюта была резервной.

Свободно используемая валюта – валюта, которая широко используется для осуществления платежей по международным сделкам и активно используется как объект купли-продажи на валютных рынках. К таким валютам относят пять валют: американский доллар, японская иена, английский фунт стерлингов, французский франк, немецкая марка.

Таблица 47

Сравнительные позиции отдельных валют в обслуживании мирового финансово-экономического оборота (%) [19, p.18]

	Доллар США	Европейские валюты		Японская иена
		всего	в том числе немецкая марка	
Экспорт товаров и услуг	47,6	-	15,5	4,8
Официальные валютные резервы	61,5	20,1	14,2	74
Сделки на валютных рынках*	83,0	93,0	37,0	24,0
Государственные займы за рубежом	34,2	37,1	12,3	15,7
Частный портфель ценных бумаг	39,8	36,9	15,6	11,5

\* Учитывая, что в каждой такой сделке участвуют по две разных валюты, приводимые доли рассчитаны от агрегата в 200 %.

Какая валюта будет принята в конкретной сделке, зависит от ряда факторов, в частности, от того, какой вид продукции является объектом купли-продажи. Так, цены на энергоносители на мировых рынках устанавливаются почти исключительно в американских долларах, а расчет по поставкам может осуществляться и в национальных валютах стран-импортеров из числа западных стран. Цены на зерновые также устанавливаются преимущественно в долларах США, поскольку именно на долю этой страны приходится свыше 50 % мирового экспорта зерна.

При выборе валюты, в которой фиксируется цена товара, большое значение имеет не только вид товара, но и условия межправительственных соглашений, международные обычаи и т.д. Наиболее распространенной международной торговой валютой является доллар США, с помощью которого осуществляется почти 2/3 международной торговли. За ним следует немецкая марка – около 16 %, английский фунт стерлингов – 6 %, французский франк – 5 %, японская йена – 4 %, другие валюты промышленно развитых стран – 6-7 % [6, с.13].

Валюта в рыночном хозяйстве – тот же товар и соответственно должен иметь цену. Цена валюты одной страны (допустим, американские доллары во французских франках), выраженная в единице другой страны, называется курсом валют.\*

Текущий курс валют определяется спросом и предложением ее. Если предлагается большая (по сравнению со спросом) сумма национальной валюты, цена ее будет уменьшаться, и наоборот (рис. 59).

Резкий рост предложения на валютном рынке, намного превышающем спрос, может спровоцировать кризис той или иной валюты. Кризисное состояние валюты может быть вызвано многими причинами: сокращение экспорта, ростом импорта, ухудшением соотношения импортных и экспортных цен, разрывом в сроках правительственных расходов за границей, экспортом капитала, выплатой по внешним долгам и т.п. Если кризис захватывает

---

\* Некоторые страны вместо валютного курса используют так называемое обменное соотношение. Для этого в странах с похожими структурами потребления, предположим, в Германии и Франции, составляют список наиболее важных продуктов и товаров – какое-то количество мяса, молока, хлеба, одежды, обуви – потребляемых средним гражданином в течении определенного времени. По ценам, действующим во Франции, стоимость содержимого такой корзины составит, предположим, 4000 франков. В Германии же этот набор продуктов и товаров обойдется в 1000 марок. Следовательно, на 1 марку в Германии можно купить такое количество товаров, сколько во Франции за 4 франка. Такое обменное соотношение и называется "иксчендж рейт".

резервную валюту, то этот может вызвать цепную реакцию и привести к кризису во всем мировом хозяйстве. Для стабилизации ситуации в стране используют широкий арсенал различных средств государственного и негосударственного регулирования валютных отношений.

На рынке устанавливается курс продавца и курс покупателя. Курс продавца – это курс, по которому банки продают иностранную валюту за национальную. Курс покупателя – это курс, по которому банки покупают иностранную валюту за национальную.

Будучи денежной категорией, валютный курс отражает товарно-денежные отношения во всей их многоплановости. Выступая одним из элементов сферы международного обращения, валютный курс тесно связан со всей системой международных товарно-денежных отношений, со стоимостными пропорциями, формирующимися в ходе международного обмена.

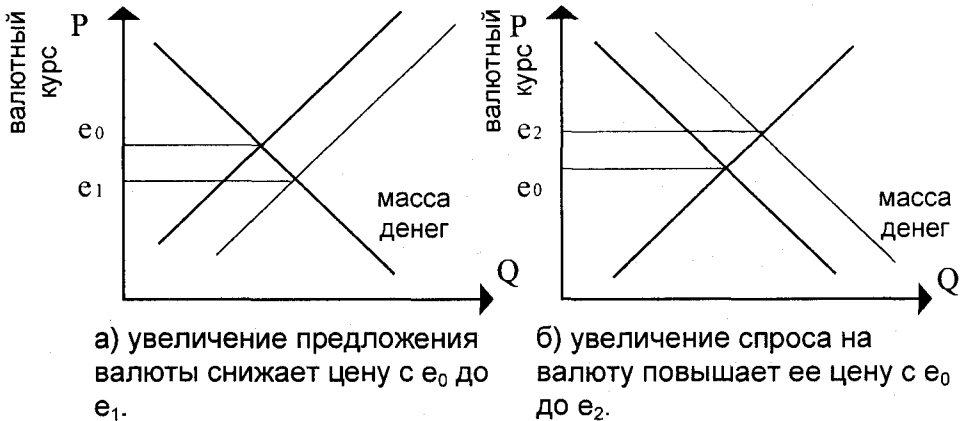


Рис.59. Изменение цены валюты при изменении спроса и предложения

Различают реальные и номинальные валютные курсы. Номинальный валютный курс представляет собой соотношение валют, выраженных самым обычным образом. Реальный валютный курс представляет собой расчет, учитывающий изменения уровней цен в обеих странах по отношению к базисному году. Номинальный валютный курс может быть преобразован в реальный посредством следующего соотношения:

$$E_r = E_n \left( \frac{P_d}{P_f} \right)$$

где  $E_r$  – реальный валютный курс;

$E_n$  – номинальный валютный курс;



$P_d$  – "внутренний" уровень цен;

$P_f$  – уровень цен другой страны (при соотношении уровня цен одним базисным годом).

В отличие от национальных рынков, где деньги служат непосредственным измерителем товарных цен, в ходе международного обмена соотношение цен, складывающееся в различных странах, выступает как соотношение национальных денежных единиц. Таким образом, валютный курс служит соизмерителем национальных цен не в прямой, а в косвенной форме – через сравнение национальных денежных единиц. Он как бы соизмеряет экономические процессы, происходящие в различных странах. Эта роль валютного курса делает возможным осуществление самого международного обмена, так как обеспечивает наличие критериев при проведении международных расчетов, позволяет измерить эффективность внешнеэкономических операций. С расширением и углублением процесса интернационализации, валютный курс начинает выступать в своем новом качестве – как измеритель затрат общественного производства в целом.

Валютные курсы формируются на мировом валютном рынке под воздействием многочисленных факторов (рис. 60). На изменение валютных курсов влияют разные причины. Общую закономерность изменения валютных курсов можно выразить следующим образом:

$$r = [(M_H / M_i) * (N_H / N_i)] * (I_H - I_i) * (P_H - P_i) * T$$

Это означает, что курс иностранной валюты относительно национальной вырастет, если:

→ произойдет увеличение денежной массы в данной стране ( $M_H$ );

→ произойдет уменьшение денежной массы в иностранном государстве ( $M_i$ );

→ произойдет повышение ВВП в данной стране ( $N_H$ );

→ произойдет уменьшение ВВП в иностранном государстве ( $N_i$ );

→ произойдет понижение процентных ставок в данной стране ( $I_H$ );

→ произойдет повышение процентных ставок в данной стране ( $I_i$ );

→ произойдет увеличение ожидаемых темпов инфляции в данной стране ( $P_H$ );

→ произойдет уменьшение темпов инфляции в иностранном государстве ( $P_i$ );

→ произойдет понижение сальдо торгового баланса данной страны ( $T$ ).

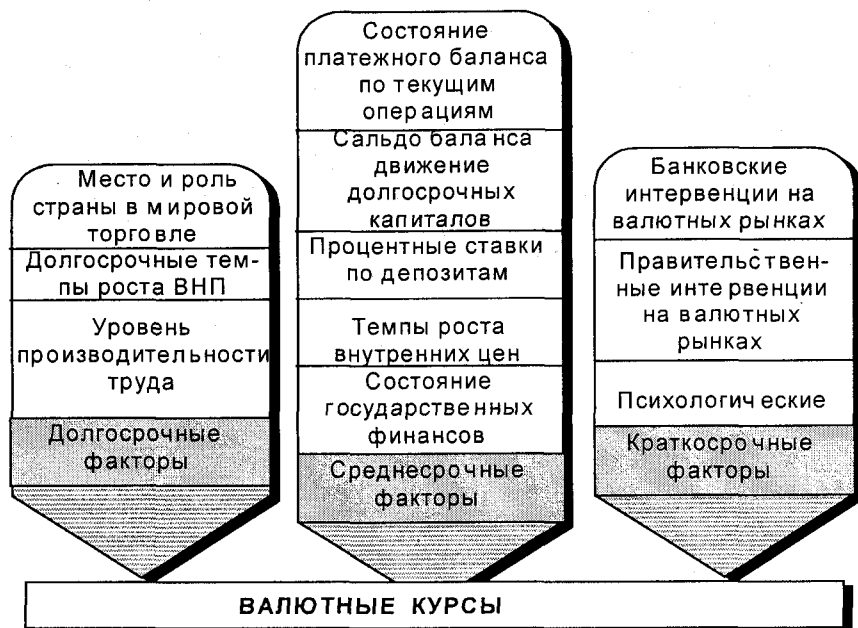


Рис.60. Факторы, влияющие на валютные курсы

Техника формирования валютных курсов претерпела существенные изменения в ходе эволюции.

Главной ее особенностью в настоящее время является так называемое "плавание" валют относительно друг друга, когда отсутствуют жесткие ограничения. Такие действия не исключают воздействия государства на курс своей валюты с целью его изменения в ту или иную сторону для достижения определенных экономических результатов.



## 2. Международная система валютных курсов

Международный обмен ставит проблему реализации отношений между национальными пространствами, между национальными деньгами. Изначально эта проблема решалась при помощи золотого стандарта. Золотой стандарт — это денежная система, при которой роль всеобщего эквивалента играет золото, в обращении находятся золотые монеты, а также кредитно-бумажные деньги, разменные на металл по твердому соотношению.

Время золотого стандарта четко не определено с обеих сторон – в начале и в конце. При расширительном толковании начало этой эпохи относится к XVIII веку, или во всяком случае к 1816-1821 годам, когда в Великобритании был восстановлен после наполеоновских войн обмен банкнот на золото. Юридическое закрепление золотого стандарта как единственной формы мировых денег, произошло по сообщению Дж.К.Гелбрейта на одной довольно малоизвестной конференции в Париже в 1867 году. Начало полного (классического) международного золотого стандарта многие авторы относят близко к этой дате.

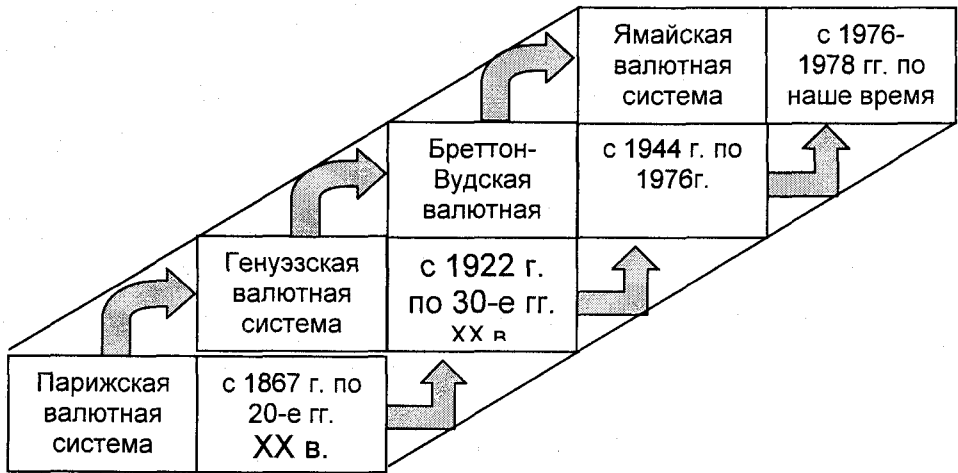


Рис.61. Этапы развития мировой валютной системы

Золотой стандарт существовал в форме золотомонетного, золотослиткового и золотодевизного стандартов. Он основывался на соотношении золотого содержания денежных единиц, т.е. на золотом паритете. Так, если золотое содержание английского фунта стерлингов составляло 1/4 унции золота\*, а американского доллара – 1/20, то их валютный курс составлял 1:5, то есть 1 фунт стерлингов равен 5 долларам. Золотое содержание рубля до октября 1917 года составляло 0,774232 грамма золота. Система золотого стандарта основана на нескольких простых принципах:

- каждая валюта определяется весом золота;
- конвертируемость валюты в золото обеспечивается как внутри, так и за пределами границ; банковские билеты могут быть обменены на золотые монеты эмиссионными институтами, и золотые слитки могут быть превращены в монеты. В этих условиях

\* Одна тройская унция равна 31,1 грамма золота.

эмиссионный институт не может себе позволить выпустить билеты без учета объема своего золотого запаса;

→ слитки могут свободно обмениваться на монеты. Золото свободно импортируется и экспортируется, а также продается на международных рынках;

→ проводится политика регулирования, основной целью которой является обеспечение стабильности валюты и внешнее равновесие.

Как и всякая система, золотой стандарт обладал рядом преимуществ и недостатков. С точки зрения сегодняшнего дня, его основное преимущество состояло в обеспечении стабильности курсов как внутри страны, так и за ее пределами. Транснациональные потоки золота стабилизировали обменные валютные курсы и создавали тем самым благоприятные условия для роста и развития международной торговли. В то же время стабильный обменный валютный курс, слабо подверженный вероятным колебаниям, обеспечивал стабильность уровня цен во внутренней экономической системе. Какая-либо страна, ввергнутая в инфляционные процессы, вскоре испытывала отток золота, что вело к сокращению обращающейся денежной массы внутри страны, игравшее в этот период позитивную роль в рассматриваемой экономической системе. Если в экономике какой-либо страны имели место дефляционные процессы, то приток золота и последующее расширение денежной массы стабилизировал уровень цен. Золото, как драгоценный металл, можно легко хранить и транспортировать.

Однако золотой стандарт имел некоторые недостатки. Во-первых, золотой стандарт установил зависимость денежной массы, обращающейся в мировой экономике, от добычи и производства золота. Открытие новых месторождений и увеличение его добычи приводило в этих условиях к транснациональной инфляции. Наоборот, если производство золота отставало от реального объема производства, наблюдалось всеобщее снижение уровня цен. Во-вторых, в условиях господства золотого стандарта оказалось невозможным проведение собственной независимой кредитно-денежной политики.

Первоначально золотой стандарт был представлен золотомонетным стандартом, при котором как курс, так и стоимость валют, определили количественным содержанием золота в денежной единице. В этот период осуществлялась свободная чеканка золотых монет, свободный обмен других знаков стоимости на золото.

В наиболее развитых государствах применялся также золотослитковый стандарт, отличающийся тем, что денежная единица хоть и приравнивалась к определенному количеству золота, но обменивалась уже на золотые слитки стандартного веса (12,5 кг). Таким образом, золото уже не использовалось во внутреннем

денежном обращении, а применялось лишь для международных расчетов и платежей.

Следующей формой этой системы был золотодевизный стандарт-система, при которой центральные банки многих стран обменивали свои банкноты не на золото, а на девизы, в качестве которых выступали банкноты, векселя, чеки других стран, которые считались разменными на золото. Система золотодевизного стандарта явилась результатом Генуэзской конференции (1922г.) и получила одноименное название Генуэзская валютная система. В качестве девизной валюты были избраны доллар США и английский фунт стерлингов. Являясь переходной ступенью к системе регулируемых валютных курсов и, прежде всего к системе золотовалютного стандарта, данная система просуществовала недолгий период. С падением золотого фунта Великобритании в 1931 году, а доллара США - в 1933 году она дала начало новой системе, которая получила юридическое оформление на международной конференции в Бреттон-Вудсе в 1944 году.

Здесь была достигнута договоренность относительно системы регулируемых связанных валютных курсов\*. Юридически решения конференции были зафиксированы в уставе вновь созданной организации – Международного Валютного фонда. Бреттон-Вудская система базировалась на следующих принципах:

1. Основой новой системы по-прежнему оставалось золото. Золото восстанавливалось в роли измерителя международной стоимости денежных единиц; каждая страна обязывалась закрепить золотое содержание своей денежной единицы (валюты) и поддерживать его. Золото объявлялось также главной формой международных резервов, конечным средством погашения дефицита платежного баланса.

2. Должны быть установлены товарные обменные курсы валют стран-участниц к курсу ведущей валюты. На практике каждая страна вынуждена была создавать резервы в долларах. Золото и доллар, таким образом, заняли одинаково важное место в системе, и произошло отклонение золотовалютного стандарта к системе долларового стандарта. Такое выдвигание доллара по отношению к другим валютам связано в этот период со следующими причинами:

→ значительной долей США в мировом капиталистическом промышленном производстве – 56 %, и мировом товарообороте – 24 %;

→ устойчивом в течении длительного времени превышении поступлений над расходами по внешнеторговым и неторговым расчетам;

---

\* На конференции в Бреттон-Вудсе с 1 по 22 июня 1944 г. была впервые сформулирована концепция мировой валютной системы.

→ возросшим спросом на американские товары, следовательно, и на доллары США;

→ концентрацией преобладающей части золотых резервов в казначействе США;

→ сравнительно широким использованием доллара в международных расчетах в период между двумя мировыми войнами;

→ декларированием казначейством США обязательства свободно обменивать на золото доллары, принадлежащие эмиссионным банкам и казначействам иностранных государств, по твердой цене: 35 долларов за 1 унцию.

3. Центральные банки должны поддерживать стабильный курс своей валюты по отношению к ведущей (в рамках  $\pm 1\%$ ) валюте с помощью валютных интервенций.

4. Модификация курсов валют осуществляется посредством девальвации и ревальвации.

5. Важным организующим структурным элементом Бреттон-Вудской системы являются МФВ и МБРР.

Бреттон-Вудская система функционировала в течение четверти века, вначале без встрясок – ценой многочисленных поправок, пока не рухнула в 1971 году. Причина этого, как ни парадоксально – в роли, которая дана первоначально доллару, как заменителю золота. Долларовые авуары за границей получили широкий масштаб и способствовали развитию гигантских рынков долларов с дестабилизирующим эффектом. Неустойчивость развития экономики, усиление инфляции, нестабильность платежных балансов способствовали тому, что обратимость доллара в золото больше по настоящему не обеспечивалось и оказалась не способной к восстановлению. На это указывает и размер золотого запаса США, который в 1949 году, достигнув рекордной отметки в 22 тысячи тонн (70 % резервов капиталистического мира), неуклонно сокращался, составив к концу 60-х годов 15,8 тысяч тонн (44 %), а к концу 1971 года всего лишь 8,6 тысяч тонн (21 %). По существу доллар США стал терять свое золотое обеспечение. Дальнейший размен его на золото создал реальную угрозу полного истощения золотых запасов США и дискредитацию американской валюты. 15 августа 1971 года правительство США в одностороннем порядке отказалось от обратимости доллара в золото, что означало крах Бреттон-Вудской системы и окончательный конец эры золотого стандарта.

Начались поиски преодоления противоречий в валютной сфере.

Комитет управляющих МВФ, рассматривая данный вопрос, так обрисовал существующие аспекты проблемы:

→ необходимость мировой системы, основанной на сотрудничестве и консультациях в рамках МВФ;

→ обеспечение эквивалентности обязательств для стран с отрицательным и положительным сальдо;

→ создание системы стабильных и упорядочиваемых паритетов, не исключая возможности плавания;

Таблица 48

## Сравнительный анализ систем валютных курсов

Принципы	Преимущества	Недостатки
<b>Система Золотого стандарта</b>		
Каждая валюта определяется весом золота; Конвертируемость каждой валюты в золото обеспечивается как внутри, так и за пределами границ; Свободный обмен слитков на монеты; Свободный экспорт и импорт золота.	Обеспечение стабильности валютных ставок; Обеспечение долгосрочного равновесия платежных балансов; Стабильный уровень цен внутри экономической системы.	Зависимость денежной массы от производства золота; Невозможность проведения самостоятельной кредитно-денежной политики.
<b>Бреттон-Вудская система</b>		
Установление каждой страной фиксированного паритета по отношению либо к золоту, либо через другие валюты; Паритеты фиксированы, но по природе не неизменны; Модификации их возможны лишь в исключительных случаях.	Конвертируемость валют; Свобода и многосторонность платежей.	Накопление долларовых запасов за границей и развитие рынка евродолларов с огромным дестабилизирующим эффектом; Увеличение дефицита платежного баланса США; Снижение конкурентоспособности американских товаров с последующей переоценкой курса доллара.
<b>Современная система</b>		
<b>А. Свободное плавание</b>		
Устранение функции золота как меры стоимости валютных единиц; Определение валютных курсов рынком.	Свободное принятие странами валютных постановлений по своему выбору; Упрощение валютных отношений и соглашений.	Нарушение равновесия экономики; Повышение процентных ставок на мировом рынке; Нестабильность цен на сырье и энергию, изменение рынков сбыта и мировой торговли.
<b>Б. Регулируемое плавание</b>		
Стабилизация системы колебания валют.	Возврат мировой экономики в равновесие; Возможность контроля за экономической ситуацией и перспективой.	Неготовность мировой экономической системы к возврату к системе стабильных паритетов.

- контроль за международной ликвидностью;
- укрепление роли СДР как основного резервного авуара;
- общая конвертируемость валют и консолидация балансов в резервных валютах;
- возможность контроля за перетрубационными движениями капиталов;
- учет специфической проблемы развивающихся стран, особенно путем увеличения трансферта чистых ресурсов в их пользу.

Итогом событий стала Ямайская сессия МВФ 1976 года, официально учредившая новый международный валютный порядок и одноименную валютную систему. Сегодня ее решения управляют международной жизнью.



### Параметры современной мировой валютной системы

Выработанные в Кингстоне контуры валютной системы, функционирующей и развивающейся в мировой экономике и поныне, сводятся к следующему:

- полная демонетизация золота в сфере валютных отношений. Отменены: золотой паритет, официальная цена на золото и фиксированное золотое содержание национальных денежных единиц, сняты ограничения на личное использование золота. Золото превратилось в обычный товар и было исключено из Устава МВФ. Оно больше не является общим знаменателем валют, счетной основой международной валютной системы;

- основным средством международных расчетов стала СДР (Special Drawing Rights), которая должна превратиться в основной резервный актив и международное средство расчета и платежа. Свободно конвертируемые валюты должны составлять в ней систему международных расчетов;

- развитие валютной системы по принципу полицентризма, что означает, с одной стороны, подчинение централизованным регулирующим действиям (соответственно уставу МВФ), а с другой – наличие достаточно развитой сети автономных (региональных) валютных структур;

- не существует пределов колебаний валютных курсов. Курс валют

формируется под воздействием спроса и предложения;

- центральные банки стран не должны вмешиваться в работу рынков для поддержания фиксированного паритета своей валюты. Однако они осуществляют валютные интервенции для стабилизации курсов валют;



→ страна имеет право выбирать режим валютного курса, но не имеет право выражать его через золото;

→ МВФ наблюдает за политикой стран в области валютных курсов.

Таблица 49

## Мировая добыча золота в ведущих странах-производителях\*

Страны	Общие запасы (%)	Годы							
		1995		1996		1997		1998	
		%	тонн	%	тонн	%	тонн	%	тонн
Всего	100,0	100	2104,7	100	2143,6	100	2284,0	100	2312,7
в том числе: ЮАР	43,0	24,8	522,4	23,0	494,6	21,5	492,5	20,4	473,8
США	10,0	14,8	313,0	14,5	312,0	14,7	338,0	17,0	362,6
Россия	9,6	6,2	131,9	5,7	123,4	5,3	123,0	4,0	85,6
Канада	4,3	7,1	150,9	7,7	166,4	7,5	171,4	7,1	165,9
Австралия	2,2	12,0	253,5	13,5	289,5	13,6	311,0	13,4	310,9

Эти основные положения были официально закреплены в Новом Уставе МВФ, вступившим в силу с 1 апреля 1978 года. Новый Устав тем не менее не отрицал резервной роли золота и позволял заинтересованным странам сохранять и увеличивать его официальные запасы. Это означало, что золото по-прежнему оставалось важным денежным активом центральных банков.

Согласно вновь принятой системе, каждая страна обязана тесно сотрудничать с МВФ и с другими странами – членами для "обеспечения поддержания упорядоченных валютных постановлений и стремиться к системе стабильных валютных курсов". МВФ выделил три основных принципа, которыми должны руководствоваться страны в своей валютной политике:

→ запрет на манипуляции валютным курсом или международной валютной системой;

→ обязательство проведения в случае необходимости интервенций на валютных рынках для прекращения беспорядка, связанного с колебаниями курса одной из валют;

→ обязательство каждой страны учитывать в своей политике интервенций интересы своих партнеров, в особенности тех, в чьей валюте она осуществляет свои интервенции.

На этом основании МВФ следит за тем, чтобы тенденцией развития каждой страны было выполнение своих обязательств, и осуществляет ведение жесткого надзора за политикой валютных курсов. По классификации МВФ страна может выбирать следующие

\* Рассчитано по: [13, с.14;23, p.79].

режимы валютных курсов: плавающий, фиксированный или смешанный.

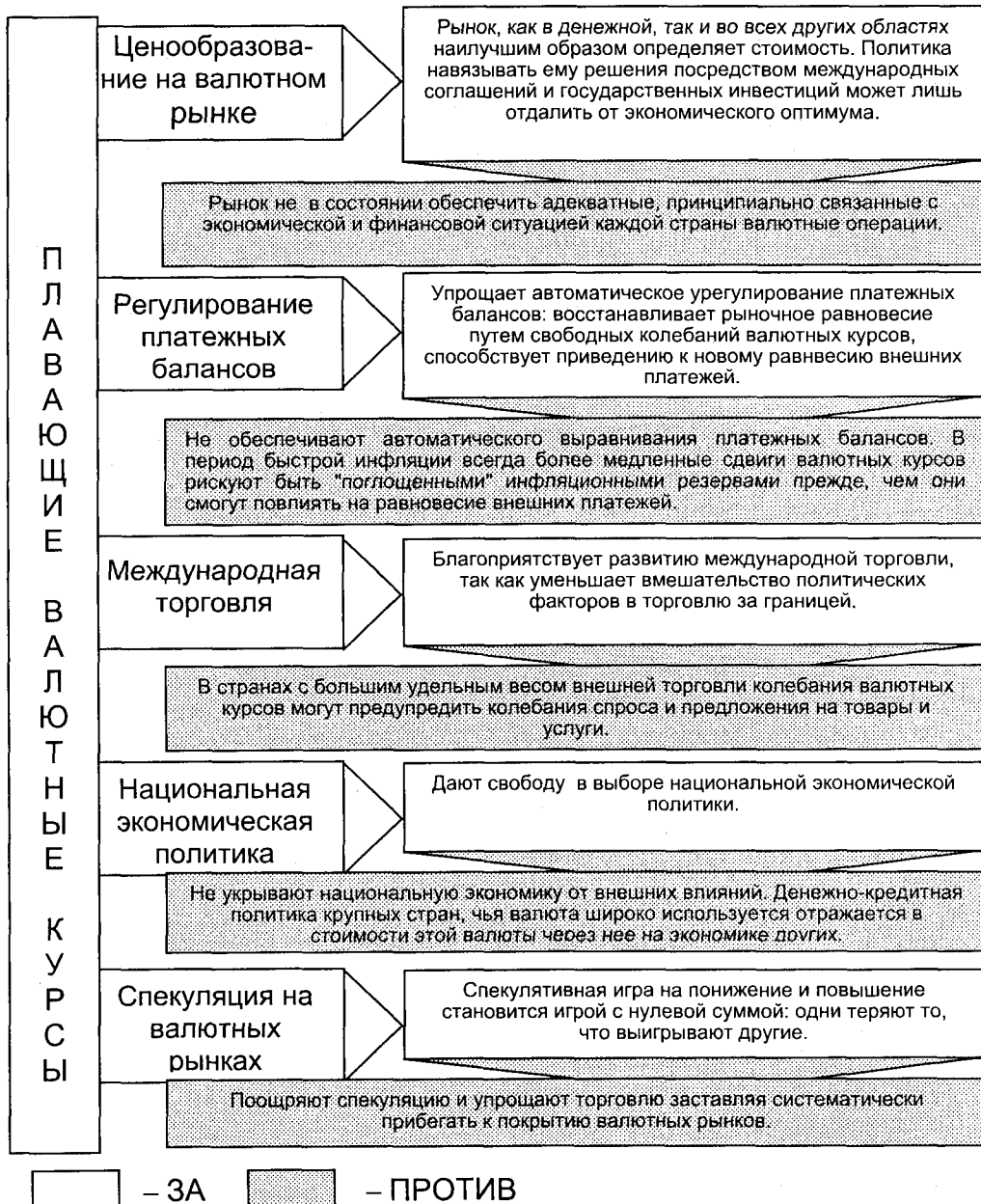


Рис.62. Сопоставление аргументов в пользу и против современных концепций плавающих валютных курсов

Определяющий в валютной системе принцип "плавания" валют базируется на следующих аргументах:

- рынок как в денежной, так и во всех других областях наилучшим образом определяет стоимость;
- плавающие валютные курсы упрощают автоматическое регулирование платежных балансов;
- плавающие валютные курсы дают каждой стране большую свободу в выборе своей национальной экономической политики;
- плавающие валютные курсы должны позволить избежать спекулятивной игры на повышение и понижение.

Для системы фиксированных валютных курсов характерны две основных черты: резкое изменение валютных курсов и недопустимость отклонения валютного курса в обе стороны от паритета по наличным сделкам более чем на 1 %.

Фиксированный валютный курс имеет ряд разновидностей:

- курс национальной валюты фиксирован к СДР;
- курс национальной валюты фиксирован искусственно сконструированным валютным комбинациям (корзинам валют);
- курс, рассчитанный на основе скользящего паритета.

Смешанный валютный курс тоже имеет своеобразные особенности, такие как: групповое плавание с внутренними и внешними валютными курсами, совместное плавание по отношению к любой другой валюте вне собственной системы.

Однако следует отметить, что преимущества плавающих валютных курсов являются относительными. В долгосрочном плане свободное плавание сопровождается значительными проблемами в макроэкономическом плане; аргументы сторонников концепции плавания валют зачастую опровергаются экономической практикой (рис. 62). Следует учитывать и то, что в режиме непосредственных соотношений пребывают валюты лишь ведущих промышленно развитых стран – США, ФРГ, Великобритании, Франции, Японии, Канады. Большинство других валют, особенно слаборазвитых стран, привязанные к международным расчетным единицам или отдельным валютам. В 1988 году 58 стран приняли решение об установлении курса своих валют по отношению к валюте одного из партнеров: доллару США – 39, французскому франку – 14, к другим валютам – 5. 17 стран привязали свою валюту к СДР. 19 стран высказались за режим независимого правления.

Таким образом, мировая валютная система, прошла достаточно длительный и тернистый путь становления и развития. Сегодня – это форма организации международных валютных отношений, закрепленная межгосударственными соглашениями. Она тесно связана с национальными валютными системами, но не тождественна им, ибо у нее свои задачи и присущие ей условия функционирования и регулирования.

Таблица 50

## Современные режимы валютных курсов

Режимы курса валюты		Всего		Государства
		Количество государств		
П Л А В А Ю Щ И Е	→ с учетом заданных параметров	3	98	Никарагуа, Чили, Эквадор
	→ регулируемое плавание	36		Израиль, Китай, Малайзия, Россия, Польша, Сингапур, Южная Корея и др.
	→ свободное плавание	59		Азербайджан, Италия, Великобритания, Индия, Канада, Норвегия, и др.
Ф И К С И Р О В А Н Н Ы Е	→ к доллару США	23	68	Аргентина, Венесуэла, Литва, Нигерия, Панама, Сирия, Оман и др.
	→ к французскому франку	14		Алжир, Мали, Того и др.
	→ к другим валютам	7		Намибия, Лесото, Свазиленд, (ранд ЮАР), Эстония (марка ФРГ), Таджикистан (рубль России) и др.
	→ к СДР	4		Ливия, Мьянма, Руанда, Сейшельские острова.
	→ к корзине валют	20		Бангладеш, Венгрия, Исландия, Марокко, Кувейт, Чехия и др.
С М Е Ш А Н Н Ы Е	→ к одной валюте	4	14	Бахрейн, Катар, ОАЭ, Саудовская Аравия (доллар США)
	→ к группе валют	10		Бельгия, Ирландия, Нидерланды, ФРГ, Франция и др.

Основными элементами мировой валютной системы являются:

- определение основных международных платежных и расчетных средств;
- режимы валютных паритетов и курсов;
- условия взаимной конвертируемости валют;
- порядок пополнения международного оборота платежными средствами, пользующимися доверием;

→ унификация основных форм международных расчетов;  
→ межгосударственные институты, регулирующих валютные отношения.

Международная валютная система регулируется нормами национального и международного права, инструментами и положениями, которые вытекают из документов совместно разработанных странами-участницами.



## **4. Формирование и развитие региональных валютных систем и коллективных валют**

Наряду с тенденцией развития централизованной валютной системы в рамках МВФ, необходимо отметить образование региональных систем, основанных на собственной коллективной валюте. Крупнейшей из них является Европейская валютная система. Эта система начала функционировать на основе уже имевших место элементов межгосударственного валютного регулирования, таких как "европейская валютная змея", европейский фонд валютного сотрудничества, европейская расчетная единица. Она начала действовать 13 марта 1979 года со следующими целями:

→ способствовать быстрейшему развитию экономической интеграции;  
→ установить повышенную валютную стабильность внутри ЕС;  
→ оградить рынок от экспансии доллара;  
→ оказывать стабилизирующее воздействие на международные экономические и валютные отношения.

Исходя из заданных целей, можно сказать, что Европейская валютная система – это международная (региональная) валютная система, представляющая совокупность экономических отношений, связанных с функционированием национальных валют в рамках экономической интеграции. Как региональная валютная система она представляет важнейшую составную часть мировой валютной системы. Выступая как механизм взаимодействия интегрирующихся государств в валютной сфере, Европейская валютная система устанавливает базу соизмерения стоимости, предназначенную стать деньгами – евро, и систему стабильных, но упорядочиваемых валютных курсов между странами ЕС. Она предусматривает предоставление резервов в общее распоряжение и приводит в действие целый набор кредитных механизмов внутри ЕС.

По своему хозяйственно-финансовому потенциалу складывающаяся "зона евро" представляет собой крупнейший рынок в мире, к тому же не замкнутый, а активно втянутый в международный

хозяйственный оборот. В 1996 г. доля ЕС в совокупном ВВП индустриальных стран мира составляла 38,3 % против 32,5 % у США и 20,5 % у Японии. Причем через каналы международной торговли здесь перераспределяется до 1/3 ВВП против 8-9 % у конкурирующих стран [4, с.3].

Таблица 51

Выполнение "пропускных критериев" участия в "зоне евро" ее странами  
[19, p16]

	Дефицит госбюджета (% ВВП)	государст венный долг (% ВВП)	Уровень инфляции (%)	Соблюдение пределов колебаний валютных уровней в ЕВС	Уровень процентных ставок по долго- срочным кредитам (%)
Пропускной критерий	3,0	60,0	2,7	да	7,8
Австрия	2,5	66,1	1,1	да	5,6
Бельгия	2,1	122,2	1,4	да	5,7
Германия	2,7	61,3	1,4	да	5,6
Ирландия	-0,9	66,3	1,2	да	6,2
Испания	2,6	68,8	1,8	да	6,3
Италия	2,7	121,6	1,8	да	6,7
Люксембург	-1,7	6,7	1,4	да	5,6
Нидерланды	1,4	72,1	1,8	да	5,5
Португалия	2,5	62,0	1,8	да	6,2
Финляндия	0,9	55,8	1,3	да	5,9
Франция	3,0	58,0	1,2	да	5,5

Наибольшее значение придается единой валюте – евро.\* Определенная как корзина валют, она тем не менее сразу обладает многими характеристиками полноценной международной валюты, так как является эталоном меры, по отношению к которому объявляются паритеты или центральные курсы каждой из европейских валют внутри Европейской валютной системы. Кроме того, ЭКЮ является непосредственно Европейской счетной единицей:

→ ЭКЮ является резервным стоимостным активом: он выпускается под обеспечение валютных резервов и является объектом выплаты процентов;

→ ЭКЮ является средством расчета в операциях между центральными банками стран-членов;

→ ЭКЮ считается хорошим средством платежа, поскольку с точки зрения фирмы, заключающей контракт, дает надежную страховку от резких колебаний курса валют цены и платежа, неизбежных при заключении контракта в национальной валюте.

\* Евро – до 1993 г. ЭКЮ

С сентября 1989 года ЭКЮ рассчитывалась следующим образом:

$$\text{ЕСИ 1} = \text{DM } 0,6242 + \text{FF } 1,332 + \alpha 0,08784 + \text{DG } 0,2198 + \text{IL } 151,8 + \\ + \text{BF } 3,301 + \text{LF } 0,13 + \text{DK } 0,1967 + \text{IP } 0,008552 + \text{GD } 1,44 + \\ + \text{SP } 6,885 + \text{PE } 1,393$$

- |                                |                                |
|--------------------------------|--------------------------------|
| 1. DM – немецкая марка;        | 7. LF – люксембургский франк;  |
| 2. FF – французский франк;     | 8. DK – датская крона;         |
| 3. $\alpha$ – фунт стерлингов; | 9. IP – ирландский фунт;       |
| 4. DG – голландский гульден;   | 10. GD – греческая драхма;     |
| 5. IL – итальянская лира;      | 11. SP – испанская песета;     |
| 6. BF – бельгийский франк;     | 12. PE – португальское эскудо. |

В настоящее время валютная корзина евро выглядит следующим образом (рис.63).

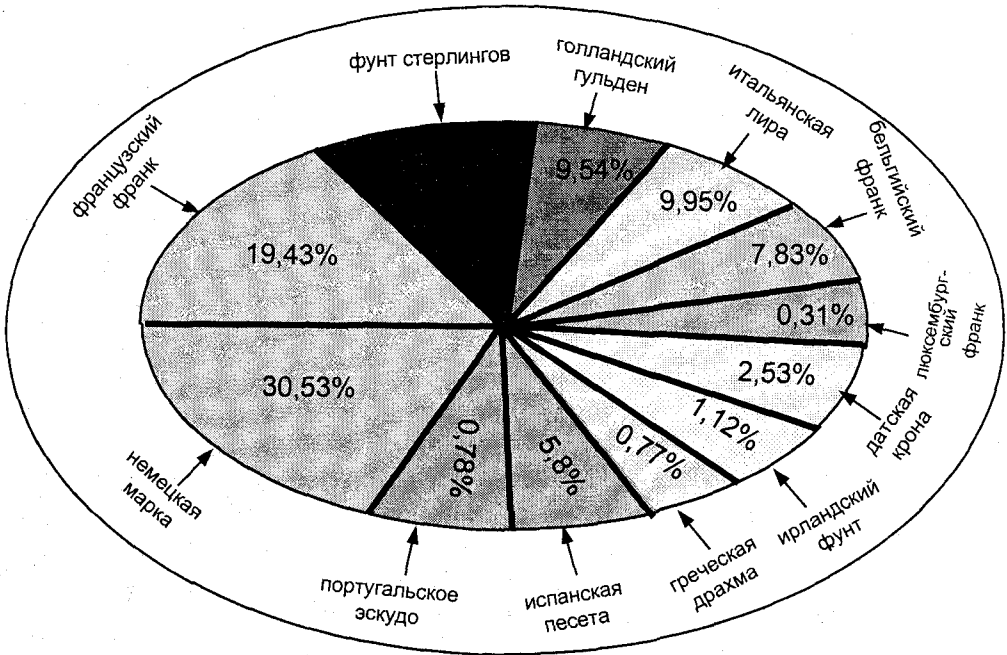


Рис.63. Корзина валют ЭКЮ (евро)

Учитывая, что на единую валюту перешли пока лишь 11 из 15 стран ЕС, предусмотрено, что в случаях, когда процесс становления и функционирования евро затрагивает интересы всего Евросоюза, возможны неформальные консультации по возникающим проблемам в полном составе его заинтересованных членов.

Для расчетов "зоны евро" с остальными 4 странами ЕС создан специальный механизм, в котором определены "якорные" курсы их валют к евро с допустимой амплитудой колебания вокруг них в  $\pm 15\%$ . Курсовая политика внутри данного расчетного механизма определяется Советом ЕС (после консультаций с ЕЦБ) квалифицированным большинством голосов. Выход курсов за установленный 15% диапазон колебаний влечет за собой принятие корректирующих мер путем совместных интервенций на денежных рынках.

С момента создания существует хорошо развитый денежный рынок евро, включающий текущие и срочные счета, депозитные сертификаты, различные операции между банками и т.д. С 1988 года начала действовать клиринговая (безналичная) система по расчетам ЭКЮ (евро), объединившая 40 клиринговых банков, а также банк Международных расчетов, используемый в качестве расчетного центра.

Чтобы стать ведущей мировой валютой, евро имеет в качестве своего резерва весьма солидные финансово-экономические основы. Сравнительные данные с ведущей экономической державой США за 1997-1998 годы показывают: население 11 стран Евроленда составляет 290 млн. человек, а США – 269 млн. человек; ВВП 11 стран 5942 млрд. долларов, а США – 8080 млрд. долларов; ВВП на душу населения составляет в странах Евроленда 20188 долларов, а в США – 30147; среднегодовые темпы роста европейских стран – 2,6-2,7%, а США – 3,8-2,4%; безработица по отношению к экономически активному населению в странах Европы – 11,6-10,6%, а в США – 4,9-5,6%; инфляция в первых – 1,8-1,4%, а в США – 2,4-2,5% [22, р.109].

В ближайшей перспективе евро станет региональной валютой всего Европейского Союза, в результате чего национальные валюты стран-членов постепенно будут заменены единой денежной единицей (табл.52). Экономисты считают, что евро:

- даст новый импульс экономическому росту в Европе;
- позволит укрепить хозяйственные и торговые позиции ЕС;
- позволит устранить затраты по переводу из одной валюты в другую;
- повысит роль единой валюты ЕС в международной валютной системе;
- позволит создать крупнейший рынок ценных бумаг с твердым процентом;
- даст возможность проводить более эффективную антиинфляционную политику;\*

\* Инфляция в "зоне евро" планируется всего лишь в 1,5-2%



→ облегчит налоговую реформу для ЕС.\*

Становление единой европейской валюты – процесс длительный и многогранный (см. приложение). С переходом к евро ЕС превращается в мощную и консолидированную зону, способную дополнительно стимулировать экономический рост, заметно снизить операционные расходы предприятий и на равных конкурировать как с американским долларом, так и с японской иеной. Ряд аналитиков полагают, что влияние евро выйдет далеко за рамки стран ЕС: в среднесрочной перспективе ожидается более 1/3 валютных расчетов в международной торговле [4, 8].

По принятому решению, после необходимого подготовительного периода с 1 января 2002 г. евро станет и наличной валютой, а с 1 июля 2002 г. после обмена старых денежных знаков на новые – единственной валютой своей зоны. Для этих целей будет отпечатано 12 млрд. банкнот номиналом в 500, 200, 100, 50, 20, 10 и 5 евро и отчеканено 70 млрд. монет в 2 и 1 евро и в 50, 20, 10, 5, 2, и 1 цент. Дизайн банкнот одинаков для всей зоны; монеты имеют одну стандартную (европейскую) и одну национальную стороны (в зависимости от страны чеканки). Логотип новой валюты зарегистрирован в Международной организации по стандартизации и вводится на наборные панели компьютеров и в коды компьютерных систем.

Важным элементом становления полнокровного экономического и валютного союза явился переход полномочий по принятию решений в области кредитно-денежной политики от национальных центральных банков к Европейскому центральному банку (ЕЦБ) который был создан 1 июня 1998 года. Совету данного органа принадлежит право определения денежной политики всех стран-участниц валютного союза.

Образование европейского валютного рынка (ЕВР), приведет к тому, как считают эксперты, что рост совокупного объема валового национального продукта для европейского хозяйства составит в долгосрочной перспективе 30 %.

---

\* Пока ЕС разделен на 15 разнорегулируемых налоговых территорий. Только ставки НДС варьируют в различных странах от 15 до 22,5 %; взимание НДС регулируют 66 различных нормативных актов (и еще 130 исключений из них). В итоге накладные расходы предприятия по налоговым расчетам в других странах ЕС в 5-6 раз превышают аналогичные расходы в своем отечестве и составляют до 5 млрд. ф. ст. в год. Пользуясь разнообразием в налоговых системах, недобросовестные налогоплательщики ежегодно утаивают от обложения доходы на десятки миллиардов экю.

Расчеты показывают, что создание ЕВР обеспечит экономический эффект в 170-250 млрд. евро или 4,2-6,5 % их совокупного ВВП.\*

Эта сумма включает:

- устранение торговых барьеров – 8-9 млрд.;
- устранение барьеров в сфере производства – 57-71 млрд.;
- более полное использование экономического потенциала – 1 млрд.;
- повышение экономической эффективности и снижение монопольной прибыли в результате ужесточения конкуренции – 46 млрд.;
- открытие национальных рынков государственных заказов – 21 млрд. (ранее на 98 % закрытых для фирм из других стран Сообщества).

По данным специалистов с рождением ЕВР темпы экономического роста в регионе поднимутся на 5-7 %, а потребительские цены снизятся на 6 %. Кроме того, прогнозируется создание 5 млн. новых рабочих мест. Создание единой евроэкономики может не ограничиться рамками западной части европейского континента. К процессу евроинтеграции стремятся активно подключиться страны центральной и Восточной Европы.

Таким образом, европейское валютное строительство имеет в своем "багаже" положительный результат. Причем оно выразилось не

---

\* Будут, конечно, и некоторые издержки. Так, бизнесу ЕС придется переналадить на евро всю свою расчетно-аналитическую базу, программный продукт, учет и отчетность. Поэтому стоимость приспособления к операции на евро оценивается для крупной фирмы ЕС в 30 млн. долл., крупного банка – 50-250 млн., а суммарно этот переход обойдется странам "зоны" в 18-150 млрд. долл., или в 1-2% их ВВП. Причем на эти расходы накладываются еще и затраты на перевод компьютерной базы на датировки XXI в. ("УК2"), которые составили для Европы порядка 250 млрд. долл., в том числе для частного сектора – 150 млрд.

Подсчеты показывают, что подобные затраты могут довольно быстро окупиться коммерческими преимуществами. Так, "Даймлер Бенц", затратив на подготовку к евро 200 млн. марок, ожидает экономить на своих операциях в переходный период ежегодно 100 млн. марок, у "Байер" эти оценки составляют 60-80 млн. и 50 млн., а "Бритиш петролеум" ассигновала на эти цели 100 млн. долл. – на корректировку своих компьютеров по "УК2".

Следует учитывать и то, что основные выгоды от введения новой валюты получит бизнес, вследствие:

- наличия единого правового поля денежно-кредитного и валютного регулирования;
- сокращения расходов на расчетное обслуживание операций, сроки прохождения денежных переводов;
- практически полного исчезновения валютных рисков.

Что касается физических лиц, то для них евро удешевит кредит, ведение счетов и операций с ценными бумагами; сократит валютные риски при размещении личных сбережений.

только в создании и эволюции евро, но и в стабилизации валютных отношений между странами, развитии конвергенции экономической политики. Страны-члены пришли к выводу о необходимости единой денежно-кредитной политики и общего управления валютной политикой по отношению к третьим валютам.



## **Роль валютно-финансовых институтов глобального и регионального характера в мировой валютной системе**

На рубеже тысячелетий вся сфера международных экономических отношений все в большей мере становится объектом надгосударственного регулирования. В области валютных отношений такая тенденция находит свое выражение в возникновении межгосударственных организаций и соглашений, имеющих целью регламентацию валютных отношений разных государств, придание им определенной структуры. В этой области созданы международные организации, деятельность которых носит строго наднациональный характер.

Деятельность существующих международных валютно-финансовых учреждений позволяет:

- внести регулирующее начало в многообразную деятельность имеющихся институтов;
- выступать форумом в целях углубления сотрудничества;
- анализировать имеющиеся позиции в валютно-финансовой сфере и разрабатывать тенденции ее развития.

В зависимости от целей, особенностей функционирования и степени универсальности международные валютно-финансовые институты можно подразделить на организации мирового, глобального характера и региональные. К первым можно отнести, например, МВФ, МБРР с филиалами, ко вторым – БМР, Азиатский клиринговый союз, ЕБРР, Исламский банк развития, ЕИБ, Африканский и Азиатский банки развития и т.д.

К числу многочисленных международных институтов глобального характера относится прежде всего Международный валютный фонд (International Monetary Fund), - финансовая организация, обладающая статусом специализированного учреждения ООН, организованная на международной валютно-финансовой конференции в Бреттон-Вудсе (США).

Бреттон-Вудские соглашения 1944 года предусматривали создание Международного валютного фонда со следующими целями (статья 1 Устава МВФ):

- способствовать международному валютному сотрудничеству;
- облегчать развитие и гармоничный рост международной торговли и участвовать таким образом в установлении и поддержании высокого уровня занятости и реального дохода, а также в развитии производственных ресурсов;
- способствовать стабильности валютного обмена и избегать обесценения, связанного с конкуренцией;
- благоприятствовать установлению многосторонней системы расчетов по текущим операциям и уничтожению ограничений валютного обмена, которые препятствуют развитию мировой торговли;
- предоставлять странам-членам, благодаря ресурсам фонда, возможность корректировки нарушений внешнего равновесия без принятия мер, вредных для национального или международного благополучия;
- ограничивать и уменьшать размах неравновесия платежных балансов.

Международный валютный фонд является международной валютно-финансовой организацией, созданной для содействия развитию международной торговли и валютного сотрудничества путем установления норм регулирования валютных курсов и контроля за их соблюдением, многосторонней системы платежей и установления валютных ограничений, а также для предоставления кредитных ресурсов своим членам при валютных затруднениях, связанных с неуравновешенностью платежных балансов. На сегодняшний день это крупнейшая международная организация, располагающая капиталом в 149,9 млрд. СДР или около 200 млрд. долл. В МВФ входят 182 государства.

На практике МВФ имеет три основные задачи:

- следить за применением кодекса хорошего валютного поведения, определенного его уставом (стабильность валютного обмена, свобода текущих расчетов, недискриминация, конвертируемость валют, внешнее равновесие), в особенности обеспечивая "жесткий надзор" за экономической политикой стран-членов;
- представлять финансовые ресурсы, исправляя и предупреждая нарушения равновесия платежей посредством надлежащей экономической политики;
- предоставлять собой форум для согласования действий и сотрудничества стран в валютной области.

В настоящее время в целях стабильности в международной экономике МВФ выполняет три основные функции: надзора за развитием, финансовой помощи и технического содействия.

Главенствующее положение в МВФ занимают США, которые обладают наибольшим количеством голосов – 17,7 % и страны ЕС 26,2 %, 24 промышленно развитых страны имеют 59,6 % голосов в МВФ. На долю остальных стран, составляющих большую часть членов фонда – 86 % приходится лишь 40,4 % голосов.

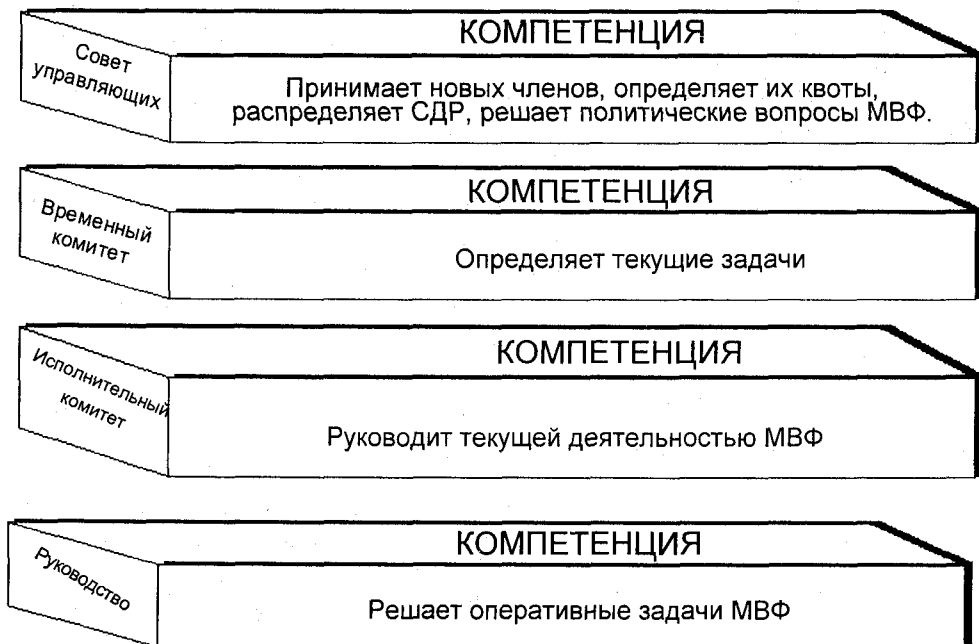


Рис.64. Органы управления МВФ

Капитал МВФ складывается из взносов государств-членов, производимых по подписке. Каждая страна имеет квоту, выраженную в СДР. Квота определяет:

- сумму подписки стран-членов на капитал МВФ;
- возможности использования ресурсов фонда;
- количество голосов, которыми страна располагает в Фонде

Размер квот устанавливается на основе удельного веса стран в мировой экономике и торговле.

Штаб-квартира МВФ находится в Вашингтоне.

Другим важнейшим институтом глобального характера выступает Международный банк реконструкции и развития (International Bank for Reconstruction and Development). Как и МВФ, учрежден на Международной валютно-финансовой конференции в Бреттон-Вудсе (США) в 1944 году. В экономической литературе чаще называется Мировым банком.

МБРР создан с целью оказания помощи в восстановлении и развитии экономики входящих в него стран (членами МБРР могут быть

только члены МВФ). По окончании периода послевоенного восстановления промышленно развитых стран группа Мирового банка поставила цель содействовать экономическому и социальному прогрессу развивающихся стран, повышению эффективности их хозяйствования.



Рис.65. Доля стран в составе голосов МВФ

Согласно уставу, банк имеет право требовать от страны – заемщика подробных данных о ее экономическом положении и о назначении испрашиваемых кредитов, а также контролировать их использование. Мировой банк предоставляет ссуды исключительно платежеспособным заемщикам и в основном для того, чтобы финансировать потенциально высокорентабельные проекты. Он заимствует свои ресурсы на финансовых рынках промышленно развитых стран, и поэтому его кредиты также предоставляются на рыночных условиях.

Высшие органы банка – Директорат и Совет. Во главе МБРР стоит президент. В Совет банка входят представители стран-участниц. Директорат – исполнительный орган, занимающийся текущими делами. Совет – орган, решающий принципиальные вопросы. Формально МБРР является специализированным подразделением ООН, однако в своих действиях независим от нее.

МБРР имеет два филиала:

→ Международная ассоциация развития (МАР) – была создана в 1960 году для оказания помощи самым бедным странам на привилегированных условиях. Она предоставляет сверхдолгосрочные и беспроцентные ссуды из средств, внесенных богатыми странами.

→ Международная финансовая корпорация – МФК – была создана в 1956 году с целью мобилизации национальных и иностранных капиталов для развития частного сектора в "третьем мире".

В группу Мирового банка входят еще три организации:

→ Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций, создано в 1985 году с целью способствовать размещению международных инвестиций в странах "третьего мира", предоставляя гарантии от политических рисков.

→ Международный центр по урегулированию инвестиционных разногласий, созданный в 1966 году с функциями советника и арбитра в конфликтах, которые могут возникать между государствами, являющимися его членами и иностранными инвесторами, вложившими капиталы в экономику государств.

→ Специальный фонд помощи для Африки Южнее Сахары, созданный в 1985 году, в распоряжение которого были переданы специальные средства на оказание чрезвычайной помощи бедным африканским странам, начавшим реализацию крупных программ структурных реформ.

МБРР размещает свои ценные бумаги на финансовом рынке, выплачивая примерно по 7% годовых, и взимает по своим кредитам 7,5-8,5%, что меньше, чем взимают частные международные банки. Основная задача Мирового банка – кредитование конкретных объектов, которые отбираются самым тщательным образом и проходят серьезную экспертизу. При этом МБРР берет на себя только расходы в конвертируемых валютах, а затраты в местной валюте несет кредитуемая страна. С 1980 года Мировой банк начал предоставлять кредит на структурную адаптацию под программы экономических реформ, направленных на стимулирование частного предпринимательства, рыночных отношений, адаптации к мировому хозяйству.

Месторасположение банка – Вашингтон.

Наряду с глобальными можно выделить и региональные организации, так или иначе влияющие на международную валютную систему.

К основным региональным валютно-расчетным организациям международного характера относятся Азиатский клиринговый союз (АзКС) и Банк международных расчетов (БМР).

Азиатский клиринговый союз был утвержден в 1974 году. В числе учредителей – Бангладеш, Иран, Индия, Мьянма, Непал, Пакистан, Шри-Ланка. Союз имеет целью облегчение осуществления экономических связей посредством взаимного зачета требований по торговым операциям внутри организации и кредитования друг друга по сальдо операций между собой, что позволяет членам союза экономить значительное количество конвертируемой валюты в платежах по расчетам внутри группировки. В рамках группировки многосторонние клиринговые расчеты сочетаются с двухсторонним клирингом и торговлей наиболее дефицитными товарами за наличную валюту.

Взаимный зачет требований членов союза осуществляет клиринговая палата, функции которой выполняет Центральный банк Ирана.

Организация является открытой для всех стран и в особенности для торговых партнеров АзКС. Высокая степень открытости определяется во многом тем, что она учреждена на основе чисто экономических интересов государств-членов.

Коллективной денежной единицей Азиатского клирингового союза является созданная в 1975 году азиатская валютная единица – АМЮ. Ее паритет приравнивается к СДР. АМЮ служит для унификации оценки взаимных финансовых требований государств-участников. Денежным инструментом выражения стоимости поступающих в клиринговую палату платежных документов и конечным средством платежа по взаимным обязательствам являются по согласованию сторон национальные валюты либо самих государств-членов Азиатского клирингового союза, либо ведущих торговых партнеров.

К региональным валютно-расчетным организациям международного характера относится и одна из старейших международных организаций - Банк международных расчетов.

Банк международных расчетов создан в 1930 году центральными банками Бельгии, Великобритании, Германии, Италии, Франции, Японии и группой банков США – для совместного производства некоторых финансовых операций международного характера, а также для взаимных консультаций по валютно-финансовым вопросам. Впоследствии число участников увеличилось за счет присоединения центральных банков Австралии, Австрии, Албании, Болгарии, Венгрии, Греции, Дании, Ирландии, Исландии, Испании, Канады, Нидерландов, Норвегии, Польши, Португалии, Румынии, Турции, Финляндии, Чехии, Словакии, Швейцарии, ЮАР и других стран. На сегодняшний день количество членов БМР достигла 41.

Согласно Уставу официальные цели БМР состоят в том, чтобы "способствовать сотрудничеству между центральными банками и обеспечивать дополнительные благоприятные условия для международных финансовых операций, а также действовать в качестве доверенного или агента по осуществлению международных финансовых мероприятий". В соответствии с Уставом БМР производит следующие операции:

- покупает, продает и хранит за свой счет или за счет центральных банков золото;
- предоставляет ссуды центральным банкам;
- продает и учитывает легко реализуемые краткосрочные обязательства;
- покупает и продает за свой счет или за счет центральных банков валюту, а также обращающиеся ценные бумаги (за исключением акций);



→ принимает вклады от центральных банков на текущие и срочные счета.

Устав запрещает банку: выпускать банкноты, подлежащие оплате по предъявлению; акцептовать переводные векселя; предоставлять ссуды корпорациям: открывать им текущие счета; устанавливать контроль над предпринимательскими компаниями. БМР дает консультации в области валютных проблем, издает ежегодные доклады, содержащие обзоры состояния мировой экономики, международных финансовых и валютных связей (специальные разделы докладов посвящены производству и распределению золота, состоянию валютных рынков, движению цен, внешней торговле, платежным балансам). Под руководством банка организуются совещания и консультации руководителей центральных банков, проводятся совместные мероприятия по оказанию финансовой поддержки валютам, находящимся в кризисном состоянии.

Таблица 52

## Важнейшие операции БМР

№	Операции
1.	Получение германских репарационных платежей и перечисление значительной части их казначейству США в порядке оплаты военных долгов европейскими странами, получавшими репарации с Германии;
2.	Осуществление международных клиринговых операций и коммерческое кредитование центральных банков европейских стран (с момента падения золотого стандарта);
3.	Проведение операций по "плану Маршалла";
4.	Осуществление международных расчетов в рамках Европейского платежного союза (с 1950 г. до конца 1958 г.);
5.	Проведение расчетов в рамках Европейского валютного соглашения;
6.	Выполнение функций финансового агента Европейского объединения угля и стали и другие.

В  
А  
Ж  
Н  
Е  
Й  
Ш  
И  
Е

О  
П  
Е  
Р  
А  
Ц  
И  
И

Б  
М  
Р

На сегодняшний день БМР является крупнейшим мировым центром взаимного зачета требований между государственными и транснациональными частными институтами. Местопребывание банка – г.Базель (Швейцария).

Следовательно, совершенствование международных расчетов осуществляется сегодня методами государственного регулирования на

базе межгосударственного сотрудничества. Такое сотрудничество государств становится необходимой основой, принципом функционирования системы международных валютно-финансовых связей.



## 6. Национальная валюта и условия ее конвертируемости

Сегодня в мире насчитывается более 300 наименований различных валют. Среди них одна из наиболее молодых – украинская, введенная в обращение в 1996 году. Ей предшествовал карбованец, функционирование которого было отменено гиперинфляцией (1993 г. – 10255 %) и долларизацией экономики страны.

Введение новой валюты, благодаря простоте обмена, неконфискационному характеру реформы и чрезвычайно короткому периоду обмена удалось осуществить без проблем. Новые деньги в течении уже пяти лет успешно выполняют свои функции в национальном масштабе – как средство расчетов, платежа, сохранения ценности.

Гривня обеспечивает связь украинской экономики с мировым рынком и другими экономиками посредством валютного курса. Валютный курс устанавливается по итогам торгов. Этот курс утверждается Национальным банком Украины как официальный. В межбанковских операциях, в пунктах обмена валюты применяются курсы, которые могут отличаться от официального, но на небольшие величины. Таким образом, рынок устанавливает конкретную величину курса в зависимости от спроса и предложения, которые в свою очередь зависят от фундаментальных экономических факторов. Процесс установления рыночного курса находится под постоянным контролем Национального банка Украины, применяющего как административные так и рыночные рычаги. При этом НБУ гарантирует, что он путем рыночных интервенций (покупки и продажи иностранной валюты на рынке) не допустит выхода курса за пределы валютного коридора и тем самым обеспечит удовлетворительную стабильность валютного курса.

Такой относительно новый валютный режим (действует менее 10 лет) Украины имеет неоднозначные социально-экономические последствия. Относительная либерализация валютного рынка с внутренней конвертируемостью соответствует общей линии на либерализацию внешнеэкономических связей, на интеграцию Украины в мировое хозяйство. Плавающий в целом курс гривны за рассматриваемый период выступил орудием сближения внутренних

цен с мировыми, устранения имевшихся в административной экономике огромных искажений структуры цен. Значительная открытость украинского рынка для импорта означает усиление иностранной конкуренции, которая может подтолкнуть украинских производителей к большей эффективности. Немаловажно и то, что украинский потребитель получает широкую возможность выбора.

Однако несомненно и то, что преобразованный валютный режим и присущий ему порядок установления валютного курса в значительной степени способствовали "долларизации" украинской экономики, переливу капиталов за границу, наплыву некачественных импортных товаров и т.д.

Гривна все еще остается замкнутой валютой в том смысле, что она практически не имеет международного хождения в виде перевода средств по банковским счетам с участием нерезидентов и в виде наличных банкнот. Изменение этого положения возможно лишь применительно к сравнительно отдаленному будущему как один из итогов подлинной финансовой стабилизации и укрепления экономики.

Поэтому целесообразно ставить целью, в первую очередь, достижение частичной конвертируемости. Главными условиями частичной конвертируемости являются: 1) стабилизация денежного обращения; 2) рациональное сочетание рыночных механизмов ценообразования с оптимальным государственным регулированием цен и доходов; 3) насыщенность рынка необходимой товарной массой; 4) конкурентоспособный экспорт продукции; 5) мощная банковская система, работающая на основах регулируемой конкуренции и дополняемая рациональными методами государственного регулирования со стороны ЦБУ, его весомого влияния на процентную и кредитную политику коммерческих банков; 6) необходимое количество специалистов для децентрализованного регулирования обмена, достаточное количество обменных пунктов.

Введение такого режима для национальной валюты дают Украине следующие преимущества:

Во-первых, создаются условия для долгосрочного улучшения ее платежного баланса.

Во-вторых, конвертируемая валюта ассоциируется в мире с экономической свободой. Переход на такую валюту ведет к созданию для предприятий страны режима международной конкуренции, которая вынуждает их переходить на материало-, энерго-, ресурсосберегающие технологии, внедрять новые формы организации производства, и тем самым уменьшать затраты производства и цены. Все это повышает эффективность экономики.

В-третьих, при наличии конвертируемости валюты появляется возможность рассчитываться с другими странами национальными деньгами без обязательного предыдущего накопления инвалюты, что равноценно получению беспроцентного иностранного кредита.

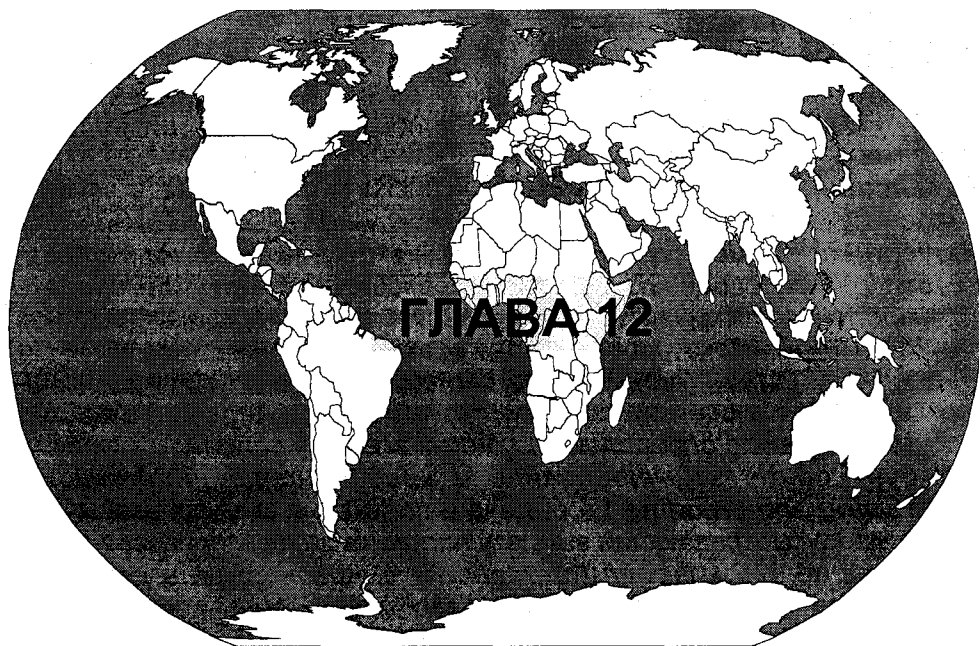
В-четвертых, расширяются возможности закупки иностранных товаров и экспорта отечественных, стимулируется внешне-экономическая деятельность предприятий. При этом значительно уменьшается валютный риск, т.е. потери, связанные с изменением курса валюты в период выполнения контракта.

В-пятых, введение конвертируемости валюты содействует втягиванию страны в систему международного разделения труда, ее открытости (и в то же время зависимости).

В-шестых, стимулируется привлечение иностранного капитала.

В-седьмых, значительно упрощается процедура расчетов.

В то же время, конвертируемость валюты сопровождается либерализацией внешнеэкономической деятельности (в частности импорта), удорожанием ее через неминуемую девальвацию своей валюты при переходе на режим конвертируемости. Это приводит к определенным экономическим потерям.



## **МОДИФИКАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ**

1. Международный кредит в системе мирохозяйственных связей.
2. Международные кредитные отношения и кредитные деньги.
3. Структура и инструменты валютного рынка
4. Мировой рынок ссудных капиталов.
5. Международные финансово-кредитные центры.
6. Иностранные кредиты в экономическом развитии Украины.

## Основные термины

**Арбитраж (arbitration)** – операция, предполагающая покупку валюты (товаров, ценных бумаг) на одном рынке, ее немедленную продажу на другом рынке и получение прибыли в силу различия цены покупки и цены продажи.

**Валютные риски (currency risks)** – риски, возникающие в связи с использованием нескольких валют в международных сделках.

**Валютный опцион (currency option)** – это контракт, который представляет право одному из участников сделки купить или продать определенное количество иностранной валюты по фиксированной цене в течении некоторого периода времени.

**Валютный рынок (currency market)** – рынок, на котором заключаются валютные сделки, т.е. обмен валюты одной страны на валюту другой страны по определенному номинальному валютному курсу.

**Международное заимствование и кредитование (international borrowing and crediting)** – выдача и получение средств займа на срок, предусматривающий выплату процента за их использование.

**Международный кредит (international credit)** – ссуда в денежной или товарной форме, которую кредитор одной страны дает субъекту другой страны на условиях возвратности.

**Мировой рынок ссудных капиталов (global bond market)** – совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран.

**Рынок спот (spot market)** – рынок немедленной поставки валюты (в течении двух рабочих дней).

**СДР (специальные права заимствования) (SDR special drawing rights)** – кредиты, которое Международный валютный фонд предоставляет странам-кредиторам.

**Срочный (форвардный) валютный рынок (forward currency market)** – рынок, на котором заключаются сделки о покупке или продаже фиксированного количества валюты на определенную дату в будущем по заранее оговоренному валютному курсу.

**Торговые кредиты (trade credit)** – требования и пассивы, возникающие в результате прямого предоставления кредита поставщикам и покупателям по сделкам с товарами и услугами, и авансовые платежи за работу, которая осуществлялась в связи с такими сделками.

**Фьючерсы (futures)** – срочные, заключаемые на биржах сделки купли – продажи сырьевых товаров, золота, валюты, ценных бумаг по ценам, действующим в момент сделки, с поставкой купленного товара и его оплатой в будущем.

**Хеджирования (hedging)** – страхование, снижение риска потерь, обусловленных неблагоприятным для продавцов или покупателей изменением рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при заключении договора.

**Движение капитала в масштабах мирового хозяйства выступает прежде всего в виде мирового кредита.**

**В сфере международных экономических отношений кредитные отношения возникают в трех случаях:**

→ в связи с кредитованием внешней торговли;

→ в результате движения ссудного капитала в рамках мирового рынка;

→ в связи с проведением международных расчетов.

**Функционирование международных кредитных отношений выступает как результат развития внутреннего кредитного рынка промышленно-развитых стран. Этот элемент системы международных экономических отношений на рубеже веков превратился в мощный фактор их собственного развития.**



## **Международный кредит в системе мирохозяйственных связей**

Интернационализация производства и капитала требует мощных источников международного финансирования, относительно независимых от национальных систем денежно-кредитного регулирования. Именно поэтому столь значительное развитие получил международный кредит.

Международный кредит возникает на основе вывоза капитала в ссудной форме. Являясь продуктом процессов международного обобществления труда, международный ссудный капитал объективно выступает в качестве мощного интегратора национальных хозяйственных звеньев, связывая воедино целые отрасли производства различных стран и регионов в мировом хозяйстве, оказывая глубокое воздействие как на экономическое положение отдельных стран, так и на динамику и структуру самого мирового хозяйства.

Международный кредит представляет собой форму движения ссудного капитала в масштабе мирового хозяйства (в натуральной или денежной форме) на условиях возвратности, срочности и платности.

Как экономическая категория международный кредит является старейшей и традиционной формой международных экономических отношений. Международный кредит сыграл важную роль в развитии международных экономических отношений, так как способствовал интернационализации производства и обмена, повышению конкурентоспособности товаров, образованию международного рынка и международной торговли и пр.

Международный кредит широко используется для финансирования не только внешнеэкономической деятельности, но и внутреннего хозяйственного развития стран, для покрытия их бюджетных дефицитов, рефинансирования задолженности.

В качестве кредиторов и заемщиков, т.е. субъектов международного кредита, выступают банки, компании, правительства и государственные организации, международные и региональные финансово-кредитные институты. Основные функции международного кредита показаны на рис.66.

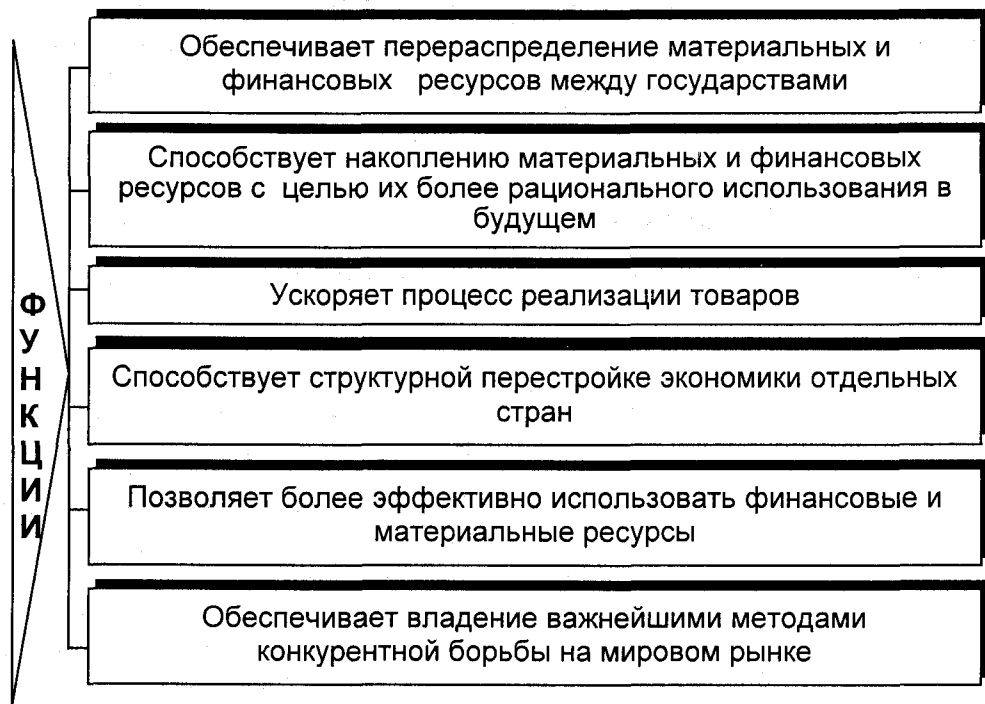


Рис.66. Функции международного кредита

Перечисленные функции международного кредита делают его чрезвычайно привлекательным, особенно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Однако ориентация преимущественно на внешние источники финансирования нередко приводит к значительному притоку в эти страны ссудного капитала. Ограниченность собственных финансовых ресурсов, не всегда эффективное использование займов и кредитов, нарушение сроков долговых обязательств зачастую обуславливают обострение социально-экономической ситуации.

Международный кредит выступает в разнообразных формах. Их можно классифицировать по нескольким основным характеристикам.



Так, в зависимости от объекта кредитования различают следующие формы международного кредита:

→ товарные кредиты, предоставляемые экспортерами своим покупателям;

→ финансовые кредиты, предоставляемые банками-заемщикам;

По экономическому содержанию международные кредиты подразделяются на:

→ коммерческие кредиты, связанные с внешнеторговыми операциями;

→ финансовые кредиты, используемые на любые другие цели (погашение задолженности, прямые капиталовложения и др.).

В зависимости от субъекта кредитования различают следующие формы международного кредита:

→ частные кредиты, предоставляемые фирмами, банками и брокерами;

→ правительственные кредиты, предоставляемые правительствами разных государств;

→ кредиты, предоставляемые межгосударственными финансовыми организациями.

Возникновение международных кредитных отношений предполагает заключение кредитных соглашений с определенными условиями предоставления, использования и возврата займа. Эти условия выражаются в:

1. Порядке определения процентной ставки по кредиту. Она отражает цену особого финансового актива, в который банк вложил часть своих инвестиций.

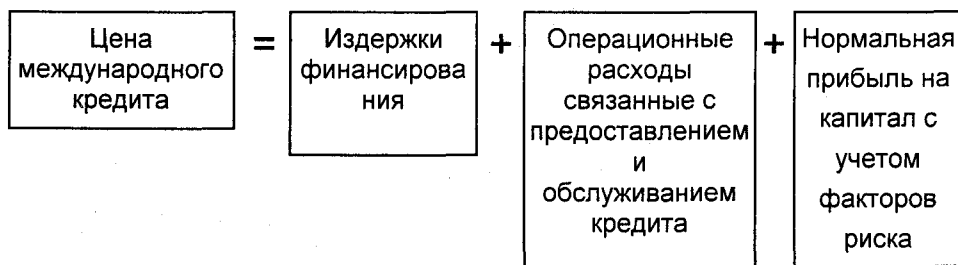
Включает в себя:

→ безрисковый компонент – минимально требуемая ставка дохода, считающаяся нормальной для данного рынка с учетом инфляционных ожиданий (обычно в качестве подобного компонента берется процентная ставка по краткосрочным правительственным ценным бумагам);

→ премию за риск, включающую три основные составляющие: премию за ликвидный риск (за потенциальную опасность невозврата долга заемщиком); премию за процентный риск (за потенциальную угрозу повышения процентных ставок в будущем); премию за валютно-курсовой риск (за возможность уменьшения денежного потока, генерируемого данным кредитом для банка, в результате неблагоприятного изменения обменного курса валют).

Для оценки кредитов, финансируемых в отечественной валюте, банки могут использовать собственные базовые ставки. В США, например, это ставка "прайм-рейт", т.е. ставка по кредитам для первоклассных заемщиков. Они являются минимальной ставкой, которая используется банком при оценивании кредитов,

предоставляемых заемщиком с различной кредитоспособностью.\* Ставка ЛИБОР (London interbank offered rate – LIBOR) – ставка предложения (продавца) на Лондонском межбанковском рынке депозитов, выступающая как важнейший ориентир процентных ставок на международном рынке ссудных капиталов. Поскольку Лондон, являясь первым финансовым центром евродолларового рынка, сохраняет ведущие позиции, то ЛИБОР определяет ставки еврорынка. Кроме использования котировок "прайм-рейт плюс" и "ЛИБОР плюс" банк может определить цену кредита как спред в процентном отношении сверх некоторой процентной ставки по обращаемому инструменту (ценной бумаге) денежного рынка.



**2.** Формах обеспечения возврата долга в виде:

- обращенных ценных бумаг;
- титулов собственности на товары, находящиеся на складе;
- титулов собственности на товары, находящиеся в пути, отгруженные под документальный аккредитив, открытый в определенном банке.

**3.** Использовании гарантов, имеющих возможность гарантировать возврат долга в случае неплатежа заемщика. Ими могут выступать: богатое физическое лицо, родительская фирма, другая корпорация или банк, правительство страны.

---

\*Для компенсации дополнительных рисков банки могут включать в цену кредита некоторый спред сверх своей ставки "прайм-рейт". В целом процентная ставка по международному кредиту, финансируемая отечественными фондами, котируется банком как "наш прайм –рейт плюс X годовых процентных пунктов".



## 2. Международные кредитные отношения и кредитные деньги

Международные кредитные отношения проявляются в системе международного заимствования и кредитования. Международное заимствование и кредитование – выдача и получение средств взаймы на срок, предусматривающие выплату процентов за их использование.

В практике международной экономики традиционно большая часть международных кредитов предназначена для обслуживания торгового оборота. На межгосударственном уровне потребность в кредитовании возникает в связи с необходимостью покрытия отрицательных сальдо международных расчетов.

Международные кредитные отношения имеют в своей основе размеры национального потребления – как текущего, так и будущего. Каждая страна в определенный период времени оказывается перед выбором: повышение текущего потребления за счет сокращения потребления в будущем (заимствование) или заниженное текущее потребление в пользу будущего потребления (кредитование).

В совокупном международном балансе выдача и оплата международных кредитов показываются в разбивке на кредиты, выдаваемые правительством за счет государственного бюджета, кредиты, выдаваемые центральными и коммерческими банками, а также всеми остальными организациями.

Основные инструменты международного заимствования – торговые кредиты, займы, валюта, депозиты и прочие активы и пассивы. В настоящее время подавляющее число стран испытывает недостаток собственных ресурсов для осуществления внутренних вложений, покрытия дефицита государственного бюджета, проведения социально-экономических преобразований и выполнения долговых обязательств по внешним заимствованиям. Одни являются одновременно и кредитором, и заемщиком, другие – чистым должником. Но практически во всех странах сложилась долговая экономическая система. Прогнозируется, что зависимость национальных хозяйств от внешних "подпиток" будет усиливаться по мере либерализации и глобализации финансовых рынков, несмотря на еще ощутимую их изолированность. Рост мобильности и масштабности мировых потоков финансовых ресурсов определяется неравновесием текущих платежных балансов, усилением структурных несоответствий и диспропорций в экономиках. Мировая экономика в целом дефицитна, она имеет ярко выраженные долговые черты. Так, самыми большими должниками в Латинской Америке являются: Бразилия, Аргентина и Мексика, имеющие 70 % задолженности этого региона. В азиатском

регионе крупнейшими должниками выступают Филиппины, Таиланд, Индонезия, Республика Корея, Китай и Индия. В Африке на беднейшие страны приходится 80 % долга всех арабских стран, причем 2/3 его составляют обязательства перед официальными кредиторами. В начале 90-х годов в систему мирового долга влились новые крупные заемщики – 28 стран бывшего социалистического лагеря, которые должны 356,3 млрд. долларов. [18, с.99-100].

Всего в орбиту мирового долга вовлечено более 200 стран, которые в общей сумме должны свыше 3 трлн. долларов. Лидером по объему внешнего долга является США – 0,7 трлн. долларов, гораздо меньше другие крупные должники (табл.53).

Таблица 53

Внешний долг самых крупных стран-должников  
(млрд. долл. США, на начало года). [18, с.102]

Страны	1985 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.
США	224,8	429,6	668,6	700,0
Германия	36,6	96,5	301,0	350,0
Бразилия	105,2	115,9	151,1	180,0
Мексика	96,9	93,8	128,3	150,0
Россия	28,3	53,9	101,6	150,0
Китай	16,7	44,9	100,5	130,0
Индия	40,9	73,4	99,5	110,0
Индонезия	36,7	59,4	96,5	150,0
Аргентина	50,9	65,3	77,4	85,0
Швеция	16,2	16,1	66,5	70,0
Мир в целом	1343,4	2318,8	3192,3	3800,0

Наиболее высокие темпы прироста внешнего долга наблюдаются в настоящее время у Киргизии, Казахстана, Украины, Швеции, Франции.

Важнейшим мировым кредитором является МВФ, который за счет собственных или привлеченных ресурсов предоставляет кредиты в иностранной валюте, или СДР (Специальные права заимствования). Созданные первой поправкой к Уставу МВФ СДР является дополнительным средством международной ликвидности. С 1974 года СДР приобрели независимость по отношению к золоту; вторая поправка к Уставу МВФ, вступила в силу с 1978 года, закрепила замену золота СДР как центра международной валютной системы. СДР стали одновременно и эталоном международной стоимости, и по праву основным резервным авуаром и окончательным средством международных расчетов.

Фактически СДР выступают как кредиты, которые даются странам-импортерам и контролируются международной организацией – Международным Валютным фондом. Каждая страна имеет свою квоту на кредит, которая зависит от объема ее экспорта и импорта. СДР как денежная единица обменивается лишь центральными банками и конвертируется в другие валюты. На сегодняшний день в международном обороте обращается СДР на сумму более 30 млрд. долларов, что составляет менее 8 % мировых международных резервов (не считая золота).

Таблица 54

## Наиболее крупные квоты стран МВФ

Страны	Размер квот (в млн. СДР)	В % к общему количеству
Все страны	145318,8	100
1 США	26526,8	18,3
2 Япония	8241,5	5,7
3 ФРГ	8241,5	5,7
4 Франция	7414,6	5,1
5 Великобритания	7414,6	5,1
6 Саудовская Аравия	5130,6	3,5
7 Италия	4590,7	3,2
8 Канада	4320,3	3,0
9 Россия	4313,1	3,0
10 Китай	3385,2	2,3

Стоимость единицы СДР (ее соотношение с валютами) определяется на основе взаимных курсов валют – так называемой "стандартной корзины" из пяти главных валют: американского доллара – 39 %, марки ФРГ – 21 %, французского франка – 11 %, японской иены – 18 % и английского фунта стерлингов – 11 %. МВФ каждый день рассчитывает стоимость СДР в долларах на основе валютных курсов рынка различных валют.

Поскольку в валютной корзине, на основе которой определяется курс СДР, доллару придан в статистическом смысле большой вес, единица СДР не может далеко оторваться от него. Применение СДР как счетной единицы удовлетворительно усредняет курсы валют, служит средством страхования от курсовых потерь. Подобно применявшейся ранее золотой оговорке, которая привязывала сумму платежа, займа, вклада и тому подобное к неизменной величине золота, теперь используется "СДР-овая оговорка", которая обеспечивает кредитору возврат неизменной суммы в СДР. Реально

платеж может быть произведен в любой валюте, но сумма ее будет эквивалентна неизменному и ранее зафиксированному количеству единиц СДР.

Таким образом, СДР стали эталоном международной стоимости. Но прежде всего они являются официальной счетной единицей МВФ. Операции фонда выражаются в СДР: например, квоты, все поступления в МВФ. С этих пор официальная цена золота фиксировалась исключительно по отношению к СДР, на основе 1 СДР = 0,888671 г чистого золота. С 1 июля 1974 г. стоимость СДР определялась относительно 16 валют, а с 17 сентября 1980 г. относительно пяти валют (рис.67).

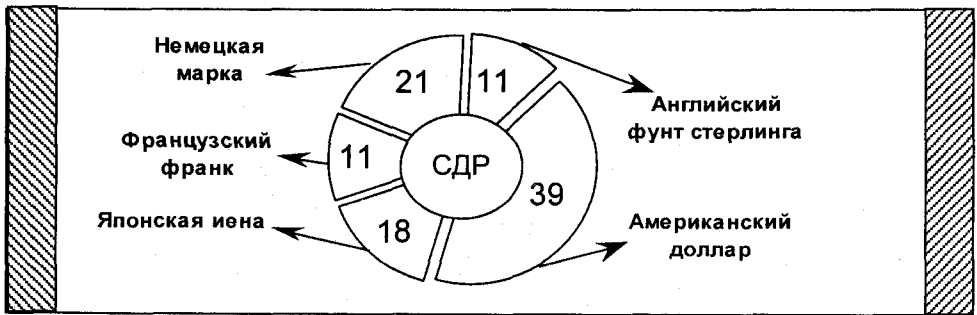


Рис.67. "Корзина валют СДР" в %

Использование СДР развивается и за границами фонда. В различных международных конвенциях СДР заменила существующие ранее расчетные единицы. СДР принята как счетная единица на различных финансовых рынках для различных финансовых инструментов: текущие счета, облигации, синдицированные кредиты выражаются в этой денежной единице.

Получается, что СДР является относительно стабильной денежной единицей. Способ их расчета достаточно прост, для того, чтобы использовать их как счетную единицу.



### 3. Структура и инструменты валютного рынка

Международные кредиты предоставляются в валюте. Движение валюты в мировом масштабе привело к формированию мирового рынка валюты. Функционирование рынка валюты и реализация кредитных отношений неразрывно связаны; не случайно в экономической литературе зачастую они оба объединяются под

названием "валютно-кредитная сфера", а на практике рынок валют и рынок ссудных капиталов составляют структуру мирового финансового рынка. Именно на валютном рынке, в частности, складывается важнейшая составляющая цены кредита, поскольку кроме срока, формы, обеспечения кредита решающее воздействие на нее оказывает спрос и предложение валюты, инфляция, девальвация, ревальвация и др. Данные процессы обуславливают повышение взаимосвязи, взаимопереплетения валютных и кредитных операций, формирование и функционирование мирового финансового рынка, составляющим которого являются мировой валютный рынок и мировой рынок ссудных капиталов.

Валютный рынок – сфера экономических отношений по операциям покупки, продажи, обмена иностранной валюты и платежных документов, выраженных в иностранной валюте (чеки, векселя, телеграфные и почтовые переводы, аккредитивы). Национальные валютные рынки, обслуживающие движение денежных потоков внутри страны, интегрированы в мировой валютный рынок, на котором осуществляются валютные операции и расчеты, связанные с международным движением товаров, услуг и капиталов. Международные валютные рынки объединяют большое количество отдельных национальных рынков, локализованных в отдельных регионах, центрах международной торговли и валютно-финансовых связей.

Валютно-кредитные отношения сегодня развиваются заметно быстрее, чем мировое производство или торговля; об этом свидетельствуют высокий темп роста валютных и кредитных операций, иностранных активов и численности сотрудников международных банков. Международный оборот рынка валюты составил в 2000 г. около 2 трлн. долл. в день.

Роль валютного рынка в экономике проявляется через его функции:

- обслуживание международного оборота товаров, услуг и капитала;
- формирование валютного курса под влиянием спроса и предложения;
- предоставление механизмов для защиты от валютных рисков, движение спекулятивных капиталов и инструментов для целей денежно-кредитной политики центрального банка.

Основными инструментами валютного рынка выступают банковские переводы и акцепты, аккредитивы, чеки, векселя и депозитные сертификаты.

В соответствии с выполняемыми функциями, субъектами и объектами, рынки иностранных валют разделяются на межбанковский и биржевой рынки; на наличный и срочный; на брокерский и прямой.

В зависимости от субъектов различают межбанковский валютный рынок и биржевой рынок.

Межбанковский валютный рынок объединяет валютные операции, осуществляемые коммерческими банками. Здесь осуществляется подавляющее большинство валютных операций. Ведущими субъектами являются крупнейшие банки, имеющие всемирно распространенную сеть филиалов; они доминируют на рынке через прямые связи друг с другом. Кроме того, участниками межбанковского валютного рынка являются прочие крупные международные банки, совершающие валютные операции не прямо, а через брокеров. И, наконец, третий пласт межбанковского валютного рынка составляют различные банковские институты, специализирующиеся на одной или нескольких валютах в их собственных финансовых центрах.

Покупка-продажа иностранной валюты может производиться не только банками, но и на биржах. Биржевой валютный рынок активно развивается с 70-х годов, и вместе с межбанковским валютным рынком составляет структуру валютного рынка по субъектам (рис.68).

- Межбанковский валютный рынок
- Биржевой валютный рынок

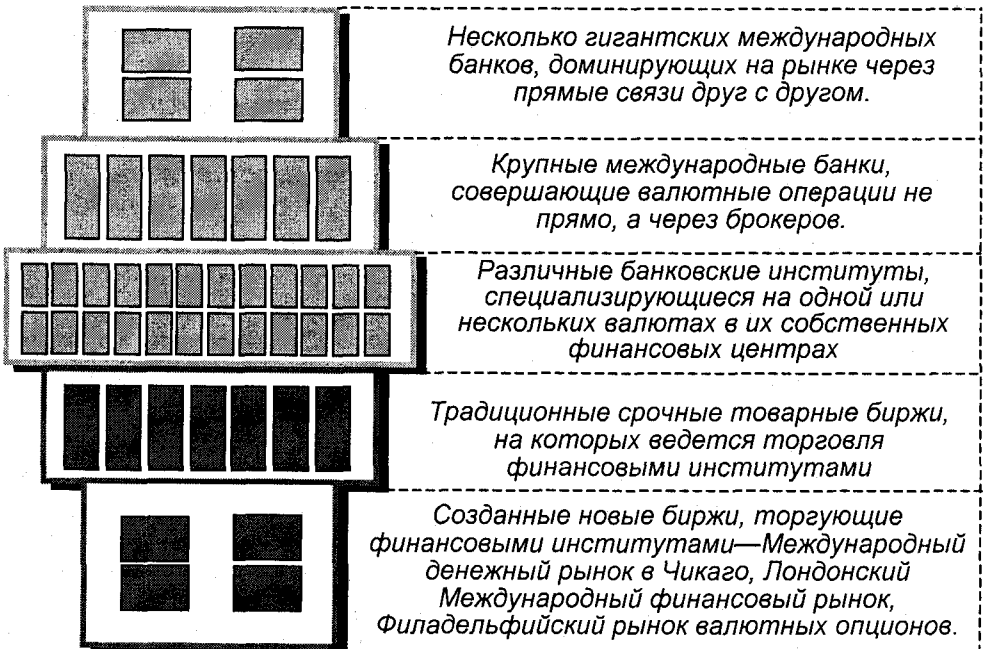


Рис.68. Структура валютных рынков в соответствии с субъектами



В зависимости от сроков осуществления валютных сделок различают два основных класса валютных операций – наличные и срочные.

Наличные валютные операции устанавливают текущую цену отдельных валют. Этот курс является основой для оценки срочных операций.

Наличные валютные операции в основном подразумевают расчет на второй рабочий день после заключения сделки. Рынок спот – рынок немедленной (в течении двух рабочих дней) поставки валюты. Такой срок расчета позволяет перевести средства в любую страну и завершить оформление сделки. Основным инструментом спот-рынка является электронный перевод по каналам системы СВИФТ (Society for World – Wide Interbank Financial Telecommunications) – Сообщество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций, которая обеспечивает своим участникам доступ к круглосуточной высокоскоростной сети передачи банковской информации в стандартной форме при высокой степени контроля и защиты от несанкционированного доступа. Курс валюты на наличном рынке формируется как валютный курс "спот", публикуемый ежедневно.

Срочные валютные операции – сделки, расчет по которым производится более чем через два рабочих дня после их заключения. Стандартными сроками исполнения срочных контрактов являются 1,3, 6, 9 и 12 месяцев. Разновидностями срочных операций являются форвардные и фьючерсные сделки и многочисленные комбинации, возникающие на их основе. Максимальный объем торговли на срочных рынках приходится на доллар США, немецкую марку, канадский доллар, фунт стерлингов и иену.

Большинство валют имеют форвардный рынок – межбанковские срочные операции в иностранных валютах. В момент заключения сделки фиксируется курс и сумма операций, определяется срок (обычно 1-6 месяцев). До наступления срока сделка не совершается, то есть на форвардном рынке условия сделки определяются в настоящий момент, хотя деньги передаются в определенную сроком дату.

Разновидность срочных операций – фьючерсные сделки. Операции такого рода проводятся на биржах с 1972 года. Контрактные цены на фьючерсные операции определяются открытыми рыночными аукционами. Таким образом, разница между форвардными и фьючерсными операциями заключается в том, что форвард – это соглашение между двумя участниками (в основном межбанковское), в то время как фьючерсы – контракты, торговля которыми осуществляется на биржах. Фьючерсные контракты, в отличие от форвардных, имеют специальные объемы и определенные сроки, то есть они являются стандартными контрактами с четко оговоренными, регламентируемыми условиями.

На Международном денежном рынке в Чикаго (МДР) активно действует рынок фьючерсных операций с несколькими основными валютами. МДР – это активный рынок, на котором покупаются и продаются контракты на передачу в будущем иностранной валюты. Операции проводятся через Расчетную плату, которая становится покупателем для каждого продавца и продавцом для каждого покупателя на рынке фьючерсных операций. Поэтому продавца не интересует кредитоспособность покупателя, и все условия фьючерсного контракта выполняются значительно проще, чем при форвардных сделках. Наряду с МДР также активно действуют Сингапурская международная денежная биржа (основана в 1984 г. на базе биржи золота), Немецкая срочная биржа (основана в 1990 г. во Франкфурте), Швейцарская биржа опционов и финансовых фьючерсов (создана в 1988 г.), Лондонская Международная биржа финансовых фьючерсов (основана в 1982 г. на месте бывшей королевской биржи), Срочная биржа финансовых инструментов (создана в 1986 г. в Париже) и др.

К срочным операциям относятся также арбитражные сделки. Валютный арбитраж – это операция с валютами, основанная на возможности использовать временную разницу цен. Она осуществляется, если существует разница в ценах на двух географических рынках. Кроме того, он возможен при различных процентных ставках в двух странах, а также при различных текущих курсах и фьючерсных курсах валют. Арбитраж между двумя валютами называется двухпунктовым, а между тремя валютами – трехпунктовым арбитражем и предусматривает игру на возможных расхождениях в кросс курсах нескольких валют.

Еще один распространенный вид срочных операций - операции валютного опциона. Опцион – это ценная бумага, дающая право ее владельцу купить (продать) определенное количество валюты по фиксированной в момент заключения сделки цене в определенный момент в будущем. При оплате определенной премии заключается контракт на право (но не обязанность) купить валюту в будущем по зафиксированному на настоящий момент курсу. Право покупать валюту определяется как опцион покупателя, а право продавать – как опцион продавца. Две стороны контракта опциона – это покупатель опциона и продавец опциона. Время, определенное для выполнения контракта опциона ограничивается несколькими неделями или одним месяцем.

Если движение курса неблагоприятно для держателя контракта, то он не совершает операцию, теряя при этом размер премии.

В последние годы развиваются гибридные инструменты валютного рынка, такие, как опцион на фьючерс и др. Инновации в этой области чрезвычайно широки. При этом свыше 40 % всех сделок с

валютой в 2000 г. составляли сделки спот, более 50 % прямые форварды и свопы\* и более 5 % фьючерсные опционы.

Интернационализация хозяйственной жизни объективно сопровождается усилением зависимости национальных экономик от активизации на международном валютном рынке. В частности, периодически возникающая здесь неустойчивость, являющаяся результатом либо глубинных макроэкономических и политических процессов, либо результатом усиления тенденции "саморазвития" валютной сферы, достигающей подчас неконтролируемых масштабов, неизбежно провоцирует кризисные явления в экономике стран. Следовательно, от функционирования валютного рынка в большой степени зависит нормальное развитие как международных отношений в целом, так и кредитных отношений между государствами.



## 4. Мировой рынок ссудных капиталов

Капитал, находящийся на мировом финансовом рынке в качестве средств, даваемых в займы с целью получения процента, называется международным ссудным капиталом. Экономическое содержание этого термина составляет взаимодействие и переплетение национальных рынков ссудных капиталов. Мировой рынок ссудных капиталов непосредственно выступает как совокупность спроса и предложения на ссудный капитал заемщиков и кредиторов разных стран. По своему функциональному назначению он является механизмом аккумуляции и перераспределения финансовых ресурсов в мировом масштабе.

На международном рынке ссудных капиталов кредит традиционно выступает в различных формах. Его принято классифицировать, основываясь на разных признаках, характеризующих те или иные стороны кредита. Обычно международный кредит классифицируют по срокам предоставления, источникам кредитования, объектам кредитования и др.

По срокам кредиты подразделяются на: краткосрочные – до 1 года, среднесрочные – от 1 до 5 лет, долгосрочные – свыше 5 лет. В ряде случаев среднесрочными считаются кредиты до 7-8 лет, а долгосрочными – свыше 10 лет.

---

\* Прямые форварды – близкие к системе спот сделки по обмену двумя валютами на основе контрактов, предусматривающих расчеты более чем через два рабочих дня; свопы – близкие к системе спот сделки предусматривающие обмен определенным количеством двух валют и обратный обмен таким же количеством валют в согласованную дату в будущий период.

Мировой рынок ссудных капиталов подразделяется на первичные - для первичного помещения капитала и вторичные рынки - для торговли существующими ценными бумагами. Каждый рынок имеет краткосрочный и долгосрочный характер в соответствии с типами инструментов, которые там действуют. Долгосрочные рынки также подразделяются на рынки задолженностей с фиксированными ставками (облигаций) и рынки задолженностей с изменяющимися доходами (акций).

В соответствии с используемыми валютами, финансовыми инструментами, участниками финансовых сделок, мировой рынок ссудных капиталов подразделяется на национальные рынки ссудных капиталов (имеющие иностранный сектор, сектор иностранных кредитов) и рынки еврокредитов (международные, неконтролируемые национальным законодательством рынки ссудных капиталов). Приставка "евро" возникла вследствие совершения операций первоначально на лондонском, римском, цюрихском и др. рынках не столько в их национальных валютах, сколько в долларах США. Позднее точно так же, в разных регионах мира (Багамы, Сингапур, Антильские и Каймановы острова и др.) стали функционировать наряду с "евродолларами" "евромарки" и "евроиены" и т.д., что позволило говорить о глобализации, всеобщности мирового рынка ссудных капиталов.

Рынки ссудных капиталов (как национальные, так и международные) носят оптовый характер. Здесь заимствования на краткосрочном и вторичном рынках достигают несколько сотен тысяч, а на долгосрочном рынке ценных бумаг - сотен миллионов долларов.

Участниками рынков ссудных капиталов являются посредники, заемщики и кредиторы. Главными посредниками выступают банки и другие финансово-кредитные учреждения с широкой сетью заграничных филиалов. Из них наибольшую часть операций совершают универсальные банки и специализированные биржевые фирмы. Коммерческие банки также активно участвуют в операциях с ценными бумагами.

Заемщиками и инвесторами на рынках международных ссудных капиталов выступают в основном торгово-промышленные корпорации Японии, Швейцарии, США, Великобритании и других, в основном промышленно развитых государств, финансирующие капитальные вложения в разных странах (табл.55). Свободно перемещаемый между государствами транснациональный капитал постоянно ищет наиболее доходные рынки и по большей части является спекулятивным. Если в 1990 г. в денежные спекуляции были вовлечены 600 млрд. долл. ежедневно, то в 1997 г. - уже более 1 трлн. долл., что в 29-30 раз превышает стоимость продаваемых за день товаров и услуг. По оценкам "Гарвард бизнес ревью", на каждый доллар, обращающийся в

реальном секторе мировой экономики, приходится до 50 раз в финансовой сфере. Общий объем рынка вторичных ценных бумаг приближается к 100 трлн. долл., а годовой оборот финансовых трансакций достиг полуквадриллиона долларов (4, с.5).

Таблица 55

Крупнейшие чистые кредиторы и заемщики на мировом рынке капитала в 1989-1993 гг. (% к итогу) (23, р.83).

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

Функциональная структура рынка ссудных капиталов включает денежный рынок, рынок капиталов и рынок синдицированных банковских кредитов.

Денежный рынок включает:

а) краткосрочные операции (от нескольких часов до одного года), которые в основном совершаются на межбанковском рынке. На международном рынке на краткосрочные операции приходится подавляющая часть всех кредитных ресурсов. Главными финансовыми инструментами на краткосрочном кредитном рынке являются: 3-х месячные депозиты, 6-ти месячные депозиты и 12-ти месячные депозиты.

б) Долгосрочные операции на рынке ссудных капиталов образуют рынок капиталов, который включает выпуск облигаций и акций и их вторичные рынки. Операции с этими ценными бумагами совершаются в основном на фондовых биржах, хотя развивается и так называемая "внебиржевая" и "околобиржевая" торговля.

Мировой рынок облигаций включает рынок иностранных облигаций и еврооблигационный рынок.

Иностранные облигации подписываются, гарантируются к размещению синдикатом национальных банков в стране выпуска. Иностранные облигации обычно определяются в валюте страны выпуска.

Еврооблигации выпускаются в одной или более евровалютах и размещаются международным банковским синдикатом или инвестиционными банками. Еврооблигации выпускаются на длительные сроки: от 4-7 до 15, 30 и 40 лет. Размер еврооблигационной ссуды составляет 20 и 30 млн. долл., а иногда - до 300-500 млн. долл. В роли основных эмитентов-заемщиков выступают правительства, международные организации, ТНК, местные органы власти, государственные организации. Еврооблигации могут быть разных типов: обычные (прямые), с плавающей процентной ставкой, с нулевым процентом (купоном), с индексированным процентом, конвертированные облигации с опционом. В настоящее время 60% всех еврооблигаций являются обычными.

В объемном секторе мирового рынка ссудных капиталов, обслуживающих международную торговлю, основными расчетными формами предоставления кредита являются фирменный кредит, вексельный кредит, кредит по открытому счету и акцептно-рамбурсный кредит.

Фирменный кредит – ссуда, предоставляемая экспортером одной страны импортеру другой страны в виде отсрочки платежа за поставленные товары. Он является разновидностью коммерческого кредита. Сроки фирменных кредитов различны и определяются условиями конъюнктуры мировых рынков, видом товаров. Фирменный кредит обычно оформляется векселем или открытым счетом.

Вексельный кредит состоит в том, что экспортер, заключив соглашение о продаже товара, выставляет переводной вексель (тратту) на импортера, который, получив товарные документы, коносамент, страховой полис, сертификат качества и др., акцептирует тратту, т.е. дает соглашение на оплату векселя в указанный на нем срок.

Кредит по открытому счету предоставляется путем соглашения между экспортером и импортером, по которому поставщик записывает на счет покупателя в качестве его доли стоимость проданных и отгруженных товаров, а импортер обязуется погасить кредит в установленный срок.

Акцептно-рамбурсный кредит является одной из форм банковского кредита. Экспортер ставит условием предоставления кредита акцепт своей тратты банком какой-либо страны, если он не уверен в платежеспособности импортера или заинтересован в быстром получении валюты до наступления срока тратты. Банк-акцептант, в свою очередь, требует гарантии своего платежа тратты от банка-импортера. В таком случае импортер до наступления срока векселя должен внести деньги своему банку, который переводит (рамбурсирует) их иностранному банку-акцентанту. Сочетание акцепта-тратты экспортера банком третьей страны и своевременного перевода

суммы векселя импортером банку-акцептанту называется акцепторно-рамбурсным кредитом.

Общий объем кредитов, формирующихся на международном рынке, достигает огромных размеров. В настоящее время особенно быстро развивается рынок средне – и долгосрочных международных финансовых кредитов.

Современные валютно-финансовые рынки, находясь в поиске новых форм инвестирования и заимствования, являются мощным стимулом развития экономики как промышленно развитых, так и более отсталых стран.



## Международные финансово-кредитные центры

Международные финансовые-кредитные центры – крупнейшие финансовые образования, которые аккумулируют и распределяют в мировом масштабе огромные массы ссудных капиталов. Международные финансовые центры – центры сосредоточения крупнейших банков и других кредитно-финансовых институтов, совершающих международные валютные и кредитные операции, сделки с золотом, ценными бумагами и другими активами.

Эти финансово-кредитные институты производят большую часть всех международных валютных, кредитных, эмиссионных и страховых операций. Ведущими финансовыми центрами по праву являются: Нью-Йорк, Лондон, Париж (табл.56).

Функционирование ведущих финансовых центров обусловлено следующими основными предпосылками:

- высоким уровнем экономического развития данной страны;
- активным участием страны в мировой торговле;
- наличием дееспособного национального рынка капиталов и банковской системы;

- выгодным географическим положением;

- либеральным валютным и налоговым законодательством.

В качестве примера можно рассмотреть ведущий финансовый центр Европы – Лондон, который имеет длительную историю международной коммерции, обусловленную:

- благоприятной инфраструктурой;

- стабильным политическим положением;

- сравнительно небольшими ставками налогообложения и минимальных резервов;

- отсутствием контроля за обменным курсом;

- хорошо подготовленной рабочей силой и прочими факторами.

В последние годы темпы роста финансовых услуг в Англии были выше темпов роста валового внутреннего продукта: доля финансовой индустрии в британском народном хозяйстве составляет 22 %.\* Лондон занял ведущее место на валютном рынке, имея ежедневный оборот в сентябре 1995 года 464 млрд. долларов – по сравнению с 244 млрд. долларов в Нью-Йорке и 161 млрд. долларов Токио. Ни один финансовый центр не может предложить столь разнообразный набор валют.

Таблица 56

## Ведущие финансовые центры в 1994 году. [3, с.14]

	Биржевые обороты млрд. марок.			Капитализация рынка акций (млрд. марок) <sup>4</sup>	Акционерные общества, акции которых котируются на бирже		Новые эмиссии и национальные акции
	Акции	Твердо-процентные бумаги	Всего		Национальные	Иностранные	
Германия в том числе	2117	5479	7497	774	666	801	15
Франкфурт	1495	4034	5529	729	417	344	9
Лондон <sup>1</sup>	3272	4277	7549	1806	1803	471	213
Париж <sup>2</sup>	628	3970	4598	701	459	195	9
Токио <sup>2</sup>	2532	410	3042	5577	1689	93	27
Нью-Йорк <sup>2</sup>	7602	22 <sup>3</sup>	7624	6555	2353	217	200

<sup>1</sup> Данные по всем Британским и Ирландским Биржам

<sup>2</sup> Первоначально постоянная сумма биржевых оборотов, удвоенная для сравнения

<sup>3</sup> Рассчитано по номиналу

<sup>4</sup> Только отечественные акции

Нью-Йорк – крупнейший в мировом хозяйстве центр по торговле валютой как с точки зрения оборота, так и с точки зрения количества обращающихся здесь валют. Торговля валютой на международном рынке в Нью-Йорке осуществляется с помощью посредничества независимых частных торговцев, которые могут быть посредниками, могут действовать за собственный счет. Другие финансовые центры США находятся в Бостоне, Чикаго, Сан-Франциско и Новом Орлеане.

Атрибутами мировых финансовых центров являются:

- развитая система кредитно-финансовых учреждений;
- значительная концентрация финансового капитала;

\* Сейчас в Сити функционирует около 500 банков (в Нью-Йорке и Токио примерно 300 банков).



→ либеральный валютный и налоговый режим для осуществления операций;

→ налаженная система взаимосвязи, как с клиентами, так и с другими финансовыми центрами.

Сравнительно недавно выросли новые финансовые центры – в Сингапуре, Бахрейне, Панаме, на Багамских, Каймановых, Антильских островах и пр. Они получили название "оффшор", что указывает на отсутствие их тесной связи с местной экономикой. Большинство из них имеют льготные налоговый и валютный режим, что привлекает транснациональные банки и корпорации. В таких налоговых убежищах иногда лишь регистрируются сделки, совершаемые на различных рынках.

По своей сути, это крупнейшие центры, сосредоточившие громадные капиталы. Так, Нидерландские Антильские острова – своеобразный официальный центр внутри юрисдикции ЕС, на котором функционирует свыше 50 банков, с суммарными активами, находящимися под управлением, оценивающимися в 60 млрд. долларов. Каймановы острова – колониальное владение Великобритании в Карибском бассейне с населением не превышающем 10 тыс. человек, насчитывает 507 лицензированных банков и 891 фонд с величиной банковских вкладов более 411 млрд. долларов [1, с.43-44].

Международные финансовые центры в развивающихся странах - относительно новое явление в международной валютно-кредитной сфере и в то же время - закономерный результат в развитии международного рынка ссудных капиталов, показывающий вращение этих государств в структуру мирового хозяйства и международного разделения труда. Еще в 70-х годах между финансовыми центрами начала складываться специализация по видам международной кредитно-финансовой деятельности. Так, в рамках Западной Европы Лондон известен, прежде всего рынками евровалютных операций, фондовых ценностей, золота, фьючерских сделок. В области традиционных долгосрочных займов выделяются Цюрих и Франкфурт-на-Майне. Люксембург специализируется на краткосрочных и среднесрочных кредитных операциях.

К настоящему времени такое же положение сложилось и в других регионах мира. Сингапур выполняет главную роль фондового аккумулирующего рынка региона. Гонконг известен как крупный рынок синдицированного кредитования. Бахрейн выступает как основной ближневосточный центр краткосрочных кредитов, а также как валютный, страховой рынок и рынок золота. Крупными международными страховыми рынками являются Каймановы и Бермудские острова, ориентирующиеся на обслуживание государств Латинской Америки.



## 6. Иностранные кредиты в экономическом развитии Украины

За годы, прошедшие после получения независимости, Украина активно включается в международные валютно-кредитные отношения. прежде всего в качестве крупного получателя иностранных кредитов.

Необходимость массированных кредитов обусловлена рядом причин объективного и субъективного характера, сопровождавшихся затяжным экономическим кризисом, находящим, в свою очередь, отражение в общей неразвитости современных форм производства, узости внутреннего рынка, односторонней специализации хозяйства на экспорте сырьевых продуктов, несовершенством финансово-кредитной системы.

В этих условиях привлечение иностранных кредитных ресурсов является в определенной мере необходимой мерой для поддержания экономической и социальной стабильности. Однако обязательства государства перед зарубежными правительствами или международными финансовыми институтами, накапливаясь, превращаются во внешний государственный долг. К настоящему времени он на Украине превышает 12 млрд. долл. и хотя этот уровень по международной классификации является умеренным, эта сумма внешней задолженности сформировалась всего за 5 лет и темпы ее роста являются угрожающими, что ставит страну перед угрозой банкротства (табл.57). Последнее означает не только полное прекращение предоставления кредитов правительствами других стран, международными финансовыми организациями и крупными коммерческими банками, но и отказ иностранных инвесторов вкладывать капитал в экономику страны-банкрота.

Таблица 57

Динамика государственного долга Украины [8, с.31]

Показатели	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Внешний долг (млрд.долл.)	0,4	3,6	4,8	8,2	8,8	9,6	11,5	12,4
Внутренний долг (млрд.грн.)	0	0	0	8,0	3,7	10,2	13,5	14,95
Внутренний долг (млрд.долл.)	0	0	0	5,3	2,1	5,4	5,9	2,8
Всего (млрд.долл.)	0,4	3,6	4,8	13,5	10,9	15,0	15,4	15,2

Иностранные кредиты имеют противоположные последствия на кратко- и долгосрочных временных интервалах. В краткосрочном периоде рост внешнего заимствования уменьшает налогообложение; доход и частное потребление растут, даже при дальнейшем падении ВВП. Так, по официальным данным, в 1996 г. реальная заработная плата выросла на 28 %, тогда как ВВП снизился на 11,8 %, производительность труда – на 7 %.\*

По мнению специалистов, именно иностранные кредиты позволяют маневрировать, не допуская социального взрыва, который при отсутствии кредитов был бы неизбежен [14, с.5].

В долгосрочном периоде интенсификация внешних кредитов в значительной степени ухудшает макроэкономические характеристики: увеличение суммы выплачиваемых по государственному долгу процентов ведет к необходимости повышения налогов, требует передачи части национального продукта в собственность других стран

Рост внешней задолженности может не оказывать отрицательного воздействия на экономику только в том случае, если полученные средства используются эффективно, а сумма выплат по долгу не превышает минимальной прибыли, полученной от проектов, реализованных с помощью кредитов. Однако низкий уровень экономического развития Украины не позволяет эффективно использовать привлеченные финансовые средства. Иностранные кредиты, поступающие в государственный бюджет Украины, используются на покрытие планового дефицита государственного бюджета, погашение задолженности России и Туркменистану за энергоносители и обеспечение плановых платежей по иностранным кредитным линиям.

Следовательно, в Украине наблюдается ситуация, когда внешние займы нужны государству для погашения прежних долгов (принцип финансовых пирамид). Это, в свою очередь, в будущем делает необходимым привлечения ещё большего объёма иностранных ссуд.

Вместе с тем за счет уже привлеченных иностранных кредитов можно было решить многие проблемы. Более того, некоторые проекты, под финансирование которых были получены кредиты под гарантии правительства, остались нереализованными, и около 40 % таких кредитов выплачивается не предприятиями-реципиентами, а из госбюджета [10, с.37-38].

Обслуживание внешнего государственного долга ложится бременем на госбюджет и создает эффект снижения государственных расходов, направляя все большую часть бюджетных ресурсов на осуществление платежей кредиторам; государство вынуждено сокращать расходы на обеспечение экономических и социальных нужд страны. В 1996 году, например, фактические расходы госбюджета Украины по

\* Данные Министерства финансов Украины.

обслуживанию внешнего долга составили 2037.8 млн. грн., что эквивалентно 51 % расходов на образование или 65 % на здравоохранение.

Таким образом понятно, что иностранные кредиты и внешний долг являются предметом особого внимания правительства. В мировой практике применяется несколько вариантов экономической политики в случае угрозы банкротства государства:

→ традиционный путь – выплата долгов за счет золотовалютных резервов. Этот путь закрыт для многих государств, у которых эти резервы исчерпаны, либо ограничены;

→ консолидация внешнего долга – превращение краткосрочной и среднесрочной задолженности в долгосрочную, т.е. перенесение сроков платежей на отдаленное будущее;

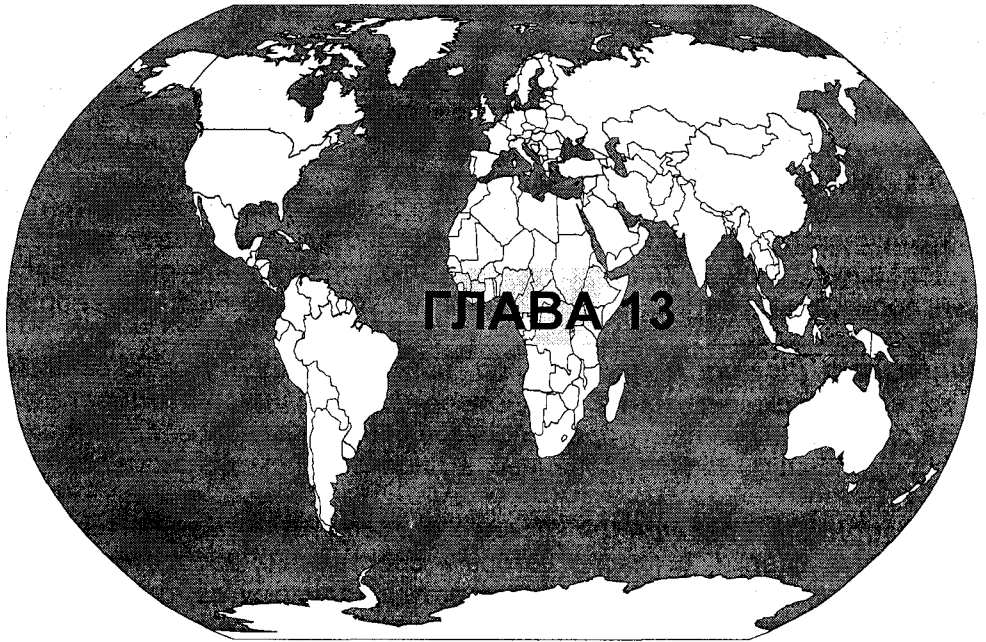
→ конверсия внешнего долга – сокращение размеров внешнего долга путем превращения его в долгосрочные иностранные инвестиции (приобретение в стране-должнике недвижимости, участие в капитале, в приватизации и т.д.).

Разработка стратегической политики в сфере иностранных займов в стране должна учитывать условия и особенности каждой страны в конкретных временных рамках. Для Украины такой особенностью является прежде всего то, что при низкой рентабельности производства но высокой рентабельности торговой, финансово-банковской системы и др. иностранные средства идут именно в эти сферы, а не в производство. В этих условиях форсирование зарубежных займов таит в себе опасность проскальзывания части денег и нарастания при этом бесполезных, и не приносящих отдачи внешних долгов.

Кроме того, по мнению экспертов, параллельно с притоком иностранного капитала в Украину из страны продолжается отток капитала, оцениваемый в 2-3 млрд. долларов в год. Не найдя эффективного применения, уходят как вновь созданные капиталы, так и часть привлеченных, эксперты оценивают объем вывезенных из Украины капиталов в 20-30 млрд. долларов.

Стратегическая задача – не только привлечь иностранный капитал в страну, но и перекрыть отток капиталов, создавать условия для их создания и производительного функционирования.

В целом же стране не следует увлекаться зарубежными кредитами, которые ведут к росту внешнего долга и расходов на его обслуживание. Полученные же кредиты следует использовать с максимальной эффективностью.



## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИИ И СОВРЕМЕННЫЙ ТЕХНОГЛОБАЛИЗМ**

1. Международный трансфер технологии как форма международного взаимодействия.
2. Современный техноглобализм: центр и периферия.
3. Правовая защита технологии и ее учет в международном экономическом сотрудничестве.
4. Патентно-лицензионная деятельность и операции с ноу-хау на мировом рынке.
5. Международные лицензионные соглашения и их современные особенности.
6. Проблемы включения Украины в международный трансфер технологии.

## Основные термины

**Копирайт (copyright)** – эксклюзивное право автора литературного, аудио – или видео-произведения на показ и воспроизведение своей работы.

**Лицензиар (licensor)** – собственник, владелец изобретения, патента, технического или технологического новшества, выдающий за определённую цену другому лицу лицензию, предоставляющую право использования этих нововведений в установленных договором пределах.

**Лицензиат (license holder)** – лицо, приобретающее у собственника патентов, технических или технологических новшеств, изобретений за определённую плату право пользования этими нововведениями в определённых, зафиксированных в лицензионном договоре, пределах.

**Лицензионные соглашения (license agreement)** – международные торговые сделки, согласно которым собственник изобретения или технических знаний представляет потенциальному партнеру разрешение на использование в установленных рамках своих прав на технологию.

**Лицензионный платёж (royalty)** – плата владельцу интеллектуальной собственности за право использования её в коммерческих целях.

**Международный трансфер технологии (international transfer of technology)** – межстрановое передвижение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе.

**"Ноу-хау" ("know how")** – собирательный образ, обобщающий термин для различных секретов производства, сведений технического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает преимущества лицу или фирме, их получившим.

**Патентные соглашения (patent agreement)** – международные торговые сделки, при которых владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента.

**Патентный пул (patent pool)** – соглашение более чем двух компаний о совместном, взаимном использовании патента.

**Промышленный шпионаж (industry espionage)** – тайный сбор сведений, информации, хищение документов, материалов, образцов, составляющих коммерческую, промышленную, служебную тайну, с целью "свалить" конкурента, завоевать рынок, сэкономить на приобретении ноу-хау.

**Товарная марка (trade mark)** – отличительный символ представленной организации, используемый для индивидуализации производителя товара и запрещенный без ее официального разрешения к использованию.

**На рубеже веков экономический потенциал всех промышленно развитых стран мира определяется существенным возрастанием роли науки и техники в общественном производстве.**

**Развитие НТР и потребности применения новых технологий, углубление международного разделения труда в сфере научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), дальнейшая интернационализация хозяйственной жизни явились предпосылками появления на мировом рынке качественно нового предмета для торговли. В настоящее время результаты НИОКР, превратились в самостоятельный объект внешнеэкономических сделок и выступают на рубеже XX-XXI века общепринятой формой международного сотрудничества. Международный трансфер технологии – обмен прогрессивными технологиями происходит стремительными темпами, включая в свою орбиту все большее количество стран и народов.**



## **Международный трансфер технологии как форма международного взаимодействия**

Наибольших успехов в развитии внешнеэкономических связей и в поддержании экономического роста добиваются в наши дни те страны, которым удастся наращивать производство и реализацию продукции, обладающей уникальными качествами, делающими ее практически незаменимой. Подобными характеристиками всегда обладала и будет обладать продукция отраслей – лидеров в научно-техническом прогрессе. Именно развитие этих отраслей во многом обуславливает технический потенциал страны и ее место в системе международных связей.

Страна, имеющая более мощный технологический потенциал, в принципе способна сама определять характер своей международной специализации, тогда как отстающему партнеру остается действовать в тех сферах, где преимущества лидера не так велики. Именно поэтому интенсивный процесс накопления капитала в передовых, в научно-техническом отношении, отраслях является абсолютно необходимым условием обеспечения высокой конкурентоспособности любой страны. С наибольшим успехом решают задачи роста конкурентоспособности страны, занимающие ведущие позиции на международном рынке знаний.

Международный рынок знаний вбирает в себя комплекс экономических категорий, понятий, терминов, ранее редко

встречавшихся или даже отсутствующих. В числе основных широкого распространение получили термины "международный обмен результатами научно-технической деятельности", "международный технологический обмен", "передача технологии", "обмен промышленной технологией", "международный трансфер технологии" и другие. Как базовые начальные категории международного рынка знаний, они вовлекают в той или иной форме в сферу технологического обмена все важнейшие формы человеческой деятельности – науку, технику, производство, управление. На практике такие операции получили название международного трансфера технологии. Базовым, родовым понятием этой категории выступает понятие "технология", которая представляет собой научные методы достижения практических целей или, как отмечает ЮНКТАД, "систематизированные знания, которые используются для выпуска соответствующей продукции, для применения соответствующего процесса или для предоставления услуг".

Феномен НТР привел к тому, что к концу XX века технология становится все более активной формой знаний и активно включает в себя опыт культурного, социального, организационного, коммерческого и производственного характера. Как фактор производства<sup>1</sup>, технология является его важнейшим элементом, наравне с трудовыми, природными ресурсами и капиталом.

Предметом международного обмена являются преимущественно продукты отраслей высокой технологии.

Секретариат ОЭСР определяет 6 отраслей высокой технологии: авиакосмическую, производство оргтехники и ЭВМ, электронную, фарфорофаянсовую промышленность, приборостроение и электротехническое машиностроение. Остальные подразделяются на отрасли средней и низкой, т.е. традиционной технологии. В условиях, когда отрасли высокой технологии набирают в какой-либо стране темп ускоренного развития, многие зарубежные производители предпочитают перенести часть своего производства в такую экономику. Непосредственное присутствие внутри национальной экономики в качестве одного из национальных производителей позволяет не только закрепиться на рынке, но и укреплять и развивать свой научно-технический потенциал.

Одновременно это не исключает и расширения продажи продукта по каналам международной торговли. Увеличение доли отраслей высокой технологии в мировом экспорте сегодня – закономерный процесс. При этом можно выделить следующие виды передаваемой технологии:

---

\* Что, в принципе, в теории экономики является дискуссионным вопросом.



→ знание и опыт, воплощенные в форму изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и других охраняемых законом объектов промышленной собственности;

→ знания и опыт научно-технического, производственного, коммерческого, управленческого, финансового или иного характера, применяемые в процессе научно-исследовательских разработок, изготовления, реализации и эксплуатации конкурентоспособной продукции, не защищенные охранными документами и неопубликованные полностью или частично.

Международный трансфер технологии может осуществляться либо в "чистом виде" – в виде знаний, опыта, научно-технической информации, либо в "овеществленном" – в материалах, машинах, оборудовании. Он может осуществляться на коммерческой основе через предоставление иностранному партнеру результатов научно-технической деятельности и в некоммерческой форме технологического обмена, путем проведения научных конференций, симпозиумов, выставок, ярмарок и других мероприятий. Исходя из этого, можно дать следующее определение исследуемой категории. Международный трансфер технологии – межстрановое передвижение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе.

Международный трансфер технологии специфичен, в отличие от традиционного обмена товарами: он не выступает как одномоментный, разовый акт купли-продажи, а включает длительные экономические отношения. Обычно такой процесс включает в себя:

- отбор и приобретение технологии;
- адаптацию и освоение приобретенной технологии;
- развитие национальных возможностей по совершенствованию технологии с учетом потребностей национального развития экономики страны.

Первоосновой, базой технологии является:

→ новации – новые продукты (процессы) интеллектуальной деятельности и организационного их внедрения;

→ инновации – новые товары (процессы) как результат воспроизводства и коммерциализации новаций.

Основными категориями в экономической науке, опосредующими международный трансфер технологий выступают: патент; патентное соглашение; лицензия; лицензионное соглашение; передача "ноу-хау"; лизинг; франчайзинг; договора по поводу копирайта; предоставление наукоемких услуг в разных сферах типа инжиниринга, консалтинга, менеджмента, информинга, подготовка персонала и др. Успешно дополняя друг друга, данные экономические категории в процессе международного взаимодействия постоянно развиваются, совершенствуются, вызывая к жизни такие понятия, как международный рынок технологий, интернациональный обмен

технологий, технологизм, отражающие современные особенности технологического обмена в мире.

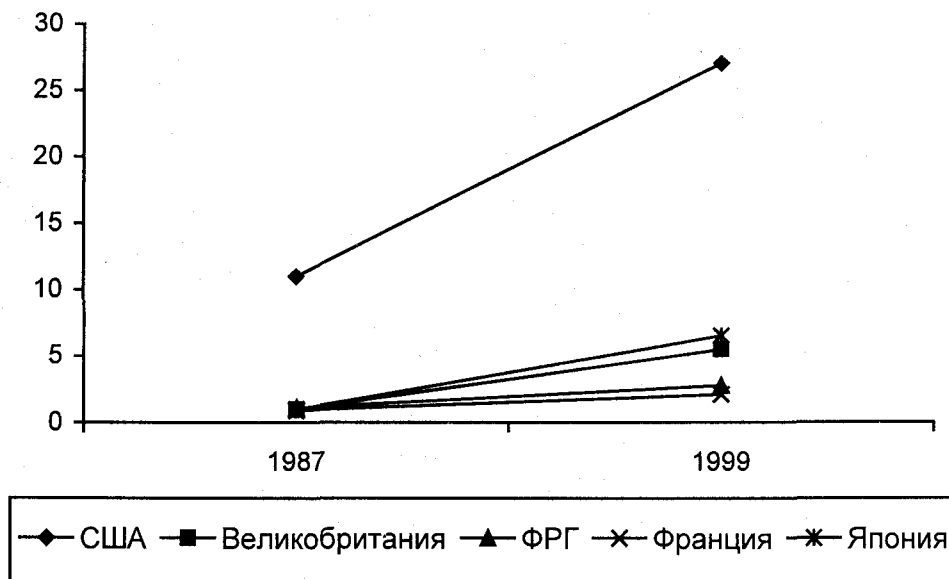


Рис.69. Динамика доходов от технологического обмена (в млрд. долл.)

В современном международном трансфере технологий участвуют: международные организации, межгосударственные образования, интеграционные группировки, государства, транснациональные и многонациональные компании, национальные фирмы и научно-технические комплексы, венчурные фирмы, университеты и научные заведения, бизнес-центры, отдельные инноваторы-индивидуумы.



## 2. Современный техноглобализм: центр и периферия

В конце XX века в условиях углубления международного разделения труда необычайно возрастает роль международного обмена технологией, так как посредством его можно решать вопросы повышения технологического уровня тех или иных отраслей и народного хозяйства в целом, расширения возможностей экспорта и сокращения импорта, задачи ускоренного технологического

перевооружения экономики и другие. Лидером в экспорте технологии являются США, на долю которых приходится 2/3 всех продаж патентов и лицензий в мире.

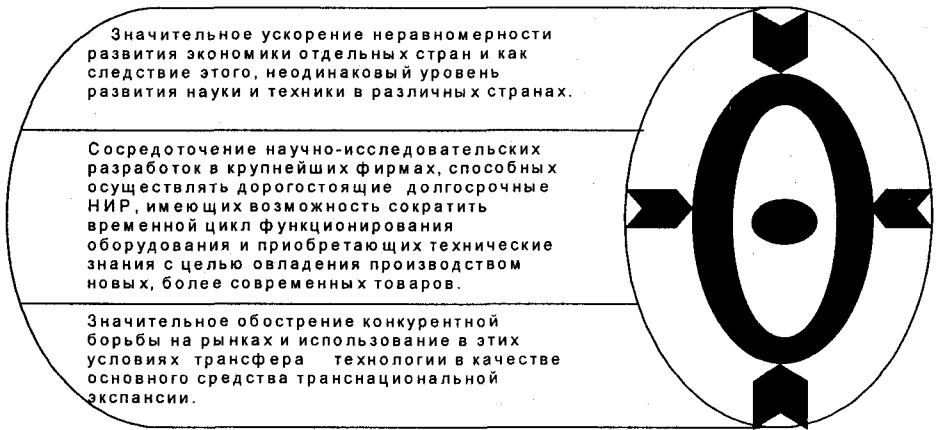


Рис.70. Основные причины роста международного трансфера технологии

Поступления США от этой торговли превышают поступления всех остальных ведущих стран-экспортеров и постоянно растут. Так, в 1987 году, например, США получили около 11,2 млрд. долларов; Великобритания – 1,0, ФРГ – 0,8, Франция – 0,6, Япония – 1,3 млрд. долларов. К настоящему времени поступления в США за продажу патентов и лицензий составляют примерно 27 млрд. долларов, Великобритании – 5,27 млрд., ФРГ – 2,78 млрд., Франции – 2,21 млрд., Японии – 6,02 млрд. (рис.69). В целом оборот по лицензионной торговле составляет около 48 млрд. долларов в год. При этом стоимость продукции, выпускаемой в разных странах мира по иностранным лицензиям, составляет более 500 млрд. долл. Преимущественная часть лицензий монополизирована мощными ТНК, вследствие чего важную роль в лицензионной торговле играет внутрифирменная торговля. В США на этот вид торговли приходится более 70 % экспортной выручки по лицензионным договорам промышленных корпораций.

Указанные страны, являясь поставщиками технологий, в то же время в своем большинстве выступают как нетто-импортеры: их платежи за полученные патенты и лицензии намного превышают поступления от собственных продаж. Положительное сальдо в лицензионной торговле в последние десятилетия из промышленно-развитых стран имеют лишь США, Великобритания и Швеция. Развиваясь как мощные технологические центры, данные страны далеко опережают другие государства, практически выступающие как

периферия международного рынка технологий. Существующая периферия далеко не однозначна. Это:

→ страны-реципиенты международной технической помощи, на которые приходится лишь 4 % мировых затрат на НИОКР и 10 % инженерно-технических кадров [7, с.192];

→ новые индустриальные страны, уделяющие особое внимание развитию собственных научно-технических потенциалов;

Таблица 58

Поступление и платежи за трансфер технологий в странах-лидерах мирового рынка технологий (среднегодовая на конец 90-х годов), в млрд. долл. [7, с.193]

	США		Япония		Велико-британия		ФРГ		Франция
	всего	внутренний трансфер	всего	внутренний трансфер	всего	внутренний трансфер	всего	внутренний трансфер	всего
Поступления за продажу патентов и лицензий	26,95	21,61	6,02	2,36	5,27	-	2,78	2,17	2,21
Платежи за покупку патентов и лицензий	6,31	5,14	9,44	-	3,99	-	12,66	3,58	7,73

→ Китай и постсоциалистические страны, преодолевающие кризис и стремящиеся уделять должное внимание научным исследованиям и опытно-конструкторским разработкам.

Страны периферии вынуждены нести значительные издержки за техническую отсталость при осуществлении технологического обмена. Эксперты ООН, в частности, специалисты из самых развивающихся стран, различают 3 группы дополнительных расходов, которые эти страны вынуждены нести по причине технологического разрыва.

1. Прямые расходы. К ним относятся платежи за право пользоваться патентами, лицензиями, техническими знаниями, торговыми марками.

2. Косвенные, или скрытые расходы, к которым относятся переплата при покупке оборудования и полуфабрикатов, на которые производители завышают цену и которые страны сами не могут производить; часть общей прибыли, вывозимой иностранной компанией и т.д.

3. Потери от различных запретительных мер, навязываемых собственниками технологий: запрещение экспорта части продукции, вынужденное применение техники, которая не соответствует условиям страны (например: усугубляет проблему занятости или экологическую проблему).

Кроме того, упрощающийся и возрастающий в масштабах доступ стран периферии к относительно новым технологиям, как ни парадоксально, обрекает их на перманентную техническую зависимость, поскольку обуславливает неспособность и нежелание самостоятельно осуществлять технические разработки.

Несмотря на столь различное положение стран и регионов в области технических разработок, резкое возрастание масштабов, сфер и направлений научно-технического обмена на современном этапе развития дает некоторым исследователям основание говорить о становлении к концу XX века нового единого мирового рынка – технологического, функционирующего вместе с другими ранее сложившимися мировыми рынками товаров, капитала и рабочей силы.

Прогнозы показывают, что в следующем тысячелетии научно-исследовательской работой будут заниматься около 20% трудоспособного населения мира, что будет означать лидирующее развитие данного рынка [3, с.7]. При этом через 15 лет спрос на технику и оборудование высоких технологий достигнет 3,5-4 трлн. долларов, против сегодняшнего в 2,3 трлн. долларов в год [8, с.35]. В XXI веке значение НТП как ведущего фактора экономического роста неизмеримо возрастает.



### **3. Правовая защита технологии и ее учет в международном экономическом сотрудничестве**

Если фирма приобрела на стороне какое-либо важное изобретение, она может в течение длительного периода эксплуатировать его, пользуясь разного рода правовой защитой.

Правовая защита технологии осуществляется посредством некоторых документов, определяющим из которых выступает патент.

Патентом в международном праве называют документ, который удостоверяет, что:

- данное техническое решение является изобретением;
- авторами его являются такие-то определенные лица;
- данные лица или их приемники имеют исключительное право на это изобретение.

Патент действует в течение времени, установленного законом данной страны (обычно 15-20 лет) и в течение этого срока никто без разрешения владельца патента не имеет права использовать изобретение в своих изделиях.\* Такое разрешение именуется лицензией (в узком смысле слова). В более широком смысле лицензией называют всякое разрешение другому лицу использовать даже не запатентованные секреты производства, технологические приемы и тому подобные новшества, объединяемые термином "ноу-хау".

Патент дает владельцу титул собственности на изобретение, который обычно подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца. Наличие патента исключает свободный доступ конкурирующих фирм к запатентованной новинке и дает возможность патентовладельцу создать лучшие условия производства. По сути дела, патент выступает как важнейший документ в области правовой защиты научно-технических достижений. Причем такая защита осуществляется как в своей стране, так и за границей, при условии патентования там данного изобретения.

В настоящее время идет жесткая конкурентная борьба за то, кто быстрее запатентует свою продукцию не только в своей стране, но и в мире. Крупнейшие компании ударными темпами создают глобальную сеть патентования.

В области международного патентного права в настоящее время действуют: Парижская конвенция по охране промышленной собственности 1883 г., Конвенция о выдаче европейских патентов, Договор о патентной кооперации, Гаванское соглашение о признании охранных документов. На Украине приняты законы "Об охране прав на изобретения и полезные модели", "Об охране прав на промышленные образцы" и "Об охране прав на знаки для товаров и услуг".

Патентная защита за границей позволяет владельцу патентов:

- увеличить экспорт своей продукции на рынки патентования;
- получать дополнительные прибыли за счет установления более высоких, чем на внутреннем рынке цен;
- защищать себя от внешних конкурентов.

---

\* Однако реальный срок действия патента значительно ниже – 6-9 лет.

Следует отметить, что патент защищает не один какой-нибудь товар, или то или иное технологическое решение, а всю возможную совокупность таких решений.

Обычно фирмы не ограничиваются одним единственным патентом на данное изобретение, а формирует блок патентов, или, как отмечает экономическая литература, "зонтик", не позволяющий конкурентам проникать в области техники, где эта фирма является партнером. Крупные фирмы в некоторых случаях заключают патентные соглашения о взаимном использовании патентов. Соглашение более чем двух фирм называется патентным пулом.

Таблица 59

## Основные принципы патентной системы промышленно развитых стран

1	Право на изобретение в течение срока действия патента, после чего оно становится достоянием общества.
2	Патентоспособность изобретения, включающая перечень критериев патентоспособности, без выполнения которых патент не выдается.
2а	Техническое решение задачи, связанное с созданием новых и совершенствованием уже созданных машин и оборудования, технологических процессов.
2б	Изобретательский уровень предусматривает превышение изобретения над обычным инженерным решением.
2в	Новизна, заключающаяся в неизвестности данного технического решения во всех странах мира.
2г	Практическая применимость предполагает возможность промышленного использования изобретения.
3	Уплата пошлины за выдачу и поддержание патента в силе.
4	Действие патента на определенной территории.

На сегодняшний день следует отметить широкое развитие патентной деятельности, как базы международной лицензионной торговли. Объем и географическое распределение зарубежной патентной деятельности характеризуют экспортные возможности отдельных стран в лицензионной торговле\*, а также свидетельствуют о степени привлекательности стран патентования для зарубежных продавцов технологии.

В большинстве государств новая технология защищается не только одним или несколькими патентами или лицензиями, но и другими правовыми инструментами – копирайтом и товарным знаком.

Но, несмотря на столь мощный механизм правовой защиты, новые технологии зачастую становятся объектом промышленного

\* Около ¼ всех заявок на патенты, проданные за границей, приходится "на большую пятерку" - США, Японию, ФРГ, Францию, Великобританию.

шпионажа. Промышленный шпионаж – несанкционированное получение, использование или изменение информации, представляющей коммерческую ценность.

Как элемент недобросовестной конкуренции промышленный шпионаж проявляется прежде всего в нарушении прав владельца на промышленную или интеллектуальную собственность через овладение технологиями производства чужой продукции (ноу-хау), торгово-финансовыми секретами, сущностью открытий и изобретений.

Поскольку промышленный шпионаж не знает национальных границ, а обмен технологиями становится все более общепринятой формой международного сотрудничества, то охрана прав на изобретение, промышленные образцы, товарные знаки становится предметом активного международного регулирования. Особая роль в нем принадлежит Европейской патентной организации и специализированного учреждения ООН – Всемирной организации интеллектуальной собственности.

Отмеченные организации содействуют созданию и модернизации патентных систем, сотрудничеству в области патентной информации, проводят консультации, создают благоприятные условия для приобретения запатентованных технологий и пр., т.е. содействуют дальнейшему развитию международного обмена технологией (рис.71).

Европейская патентная организация (ЕПО)		Всемирная организация интеллектуальной собственности	
Мюнхен (Германия) 1973	Местонахождение Создание		Женева (Швейцария) 1970
	Основные цели		
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ выдача европейских патентов;</li> <li>→ расширение сотрудничества между европейскими государствами в области охраны изобретений;</li> <li>→ усиление патентной защиты</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>→ охрана интеллектуальной собственности во всем мире;</li> <li>расширение административного сотрудничества между союзом в области интеллектуальной собственности</li> </ul>	
<b>Структура</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Европейское патентное ведомство;</li> <li>→ Административный Совет</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>три административных Совета (Генеральная ассамблея, Конференция, Комитет по координации); другие органы</li> </ul>	
<b>Издает печатно</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>→ "Служебный вестник", "Европейский патентный листок", ежегодный отчет, научные монографии, разнообразный информационный материал</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Периодические издания "Industrial Property", "Copyright", "PCT Gazette", "Les Marques International Designs Bulletin"</li> </ul>	

Рис.71. Международные организации, регулирующие технологический обмен



К началу 80-х гг. относится возникновение относительно нового явления в правовом регулировании международного технологического сотрудничества – так называемых стратегических соглашений о технологическом сотрудничестве. В этот период традиционная интернационализация капиталов ТНК в сфере производства дополняется интернационализацией процесса получения и практического использования новых знаний; межнациональные связи в сфере научных исследований быстро распространяются за национальные границы. Такие связи позволяют объединить ресурсы с целью снижения издержек производства и риска инноваций, а также обеспечить концентрацию разнообразных знаний и квалифицированного персонала, необходимых для создания новых продуктов и технологических процессов.

Этот тип сотрудничества становится обычным прежде всего в высокотехнологичных отраслях, и получил название "интернационализация исследований и разработок". Сотрудничество в сфере научных исследований имеет самые различные правовые формы – от соглашений о проведении фундаментальных исследований до совместных опытно-конструкторских работ, создания опытных образцов, испытаний, серийного производства и сбыта.

Интернационализация процесса исследований и разработок усиливается прежде всего в Западной Европе в связи с соединением структур единого рынка. Для этой цели основан фонд Европейской науки, объединяющий около шести десятков научно-исследовательских советов и академий западноевропейских стран.



## 4. Патентно-лицензионная деятельность и операции с ноу-хау на мировом рынке

Лицензия – любое разрешение другому лицу использовать даже не запатентованные секреты производства, технологические приемы и тому подобные новшества, объединяемые термином "ноу-хау".

Субъект, продающий лицензию, обозначается термином "лицензиар", приобретающий ее – "лицензиант". Права и обязанности указанных субъектов экономической деятельности обобщены в таблице 60.

Лицензии разделяются на простые, исключительные и полные.

При предоставлении простой лицензии владелец патента разрешает лицензиату в установленных границах использовать объект лицензирования, оставляя при этом право как самому эксплуатировать его, так и выдавать лицензии третьим лицам на тех же условиях.

Выдача исключительных лицензий предполагает, что лицензиат получает исключительное право пользоваться объектом соглашения в тех пределах, которые оговорены. Лицензиар же отказывается от самостоятельной эксплуатации объекта соглашения и выдачи лицензий третьим лицам.

Таблица 60

## Основные обязанности лицензиаров и лицензиатов

№	Обязанности Лицензиара	Обязанности Лицензиата
1.	Лицензиар обязуется с момента вступления в силу данного договора представить лицензиату исключительное право на использование "ноу-хау" для производства.	Лицензиат обязуется в течение срока действия договора и трех лет после прекращения его действия хранить в полной тайне "ноу-хау" лицензиара, а также все связанные с этим усовершенствования и улучшения, советы и информацию.
2.	Лицензиар обязуется в течение срока действия договора предоставить лицензиату в письменном виде все сведения об изменениях и усовершенствованиях, которые он создал или собирается создать.	Содержание "ноу-хау" будет известно только тому из персонала лицензиата, который непосредственно занят производством предмета данного договора.
3.	Лицензиар по просьбе лицензиата будет давать специальные советы в отношении всех технических вопросов и производственных проблем, а также о всех технических модификациях, которые могут способствовать эффективному производству и экономической деятельности.	Лицензиат обязан регулярно выплачивать оговоренные отчисления (роялти) лицензиару, должным образом маркировать изделия и точно придерживаться документации и связи с "ноу-хау".

Полная лицензия дает право лицензиату единолично эксплуатировать объект соглашения и в деловой практике встречается редко.

Лицензия – товар особого рода, соответственно имеющий особенности относительно купли-продажи обычных товаров /табл. 61/. Большинство фирм, особенно в промышленно-развитых странах, вынуждено все больше внимания уделять проведению собственной, продуманной патентно-лицензионной политики, которая наряду с рекламой, маркетингом, ценообразованием и т.п. на рынках наукоемких товаров становится одним из основных инструментов конкурентной борьбы.

Патентно-лицензионная политика, ориентированная на внешний рынок, включает три основных компонента:

Таблица 61

### Отличие международных лицензионных операций от купли-продажи товаров

Операции купли-продажи товаров       Лицензионные операции

Объект	Цель	Создание	Права собственности	Ценообразование
Изобретения, передовой технологический опыт	Стремление завоевания прочных позиций на иностранном рынке на основе установления долговременных связей с партнером. Возмещение своих затрат на НИОКР может отодвигаться на второй план.	Появляются без прямой ориентации на рынок, в процессе совершенствования собственного производства в рамках компании.	Полного отчуждения не происходит; за лицензором сохраняется как титул собственности на изобретение, так и право самостоятельного производства объектов лицензии и его продажи третьим лицам на условиях, не нарушающих заключенное соглашение.	Одна часть цены лицензии, реализуемая в виде ренты, монополия на научно-технические достижения. Другая составляющая цены лицензии—часть затрат на воспроизводство объекта лицензии; количественная мера этих затрат — те возможные затраты, которые лицензиату потребовалось бы понести с учетом фактора времени для создания таких же или аналогичных научно-технических решений.
Потребительские и инвестиционные товары.	Максимизация прибыли.	Специально производится для удовлетворения конкретных потребностей покупателей.	Товар окончательно отчуждается от производителя.	Возмещение издержек плюс прибыль.

во-первых, организацию патентного дела, позволяющую корпорации быстро и эффективно осуществлять отбор, проверку и охрану собственных изобретений, ограждая с помощью большого числа национальных и иностранных патентов перспективные и

прибыльные рынки, проникновение на которые становится возможным только путем лицензирования;

во-вторых, приведение патентно-лицензионной деятельности в соответствие с общими целями и задачами фирмы, а также с другими видами внешнеэкономической деятельности, способными в совокупности обеспечить наиболее благоприятные условия на внутреннем и внешнем рынках;

в-третьих, отслеживание патентно-лицензионной деятельности конкурентов, использование патентной информации как важного источника сведений об их инновационной активности и технико-технологическом развитии.

При этом значительное количество фирм, подающих патентные заявки, не предполагают использовать их для заключения лицензионных соглашений с зарубежными фирмами, считая, что патенты получают не для того, чтобы обеспечить долгосрочное соблюдение конкурентных преимуществ. Продажа лицензии иностранным фирмам признается оправданной, если это открывает доступ к новым рынкам, помогает преодолеть таможенные барьеры и импортные запреты, ведет к получению от лицензиата "ноу-хау" аналогичного уровня, т.е. лицензию выгодно продавать иностранным фирмам в том случае, если:

→ существует недостаточное развитие собственного производства в условиях динамичного развития спроса на данное изделие;

→ проводится протекционистская политика правительства в стране, куда ожидаются поставки (поэтому вместо этого продажа);

→ продажа лицензий оказывается выгодной, если дальнейшее развитие экспорта представляется рискованным из-за опасности сокращения конъюнктуры и связанных с этим убытков;

→ продажа лицензий может быть способом выхода фирмы продавца на "ноу-хау" и другие достижения фирмы покупателя (поскольку в соглашениях имеется пункт о взаимообмене и усовершенствовании).

Особую, специфическую роль лицензионная торговля играет в международной экономической стратегии малых и средних фирм, у которых часто недостает финансовых средств и опыта для проведения успешной торгово-экспортной деятельности или организации зарубежного производства. Продажа лицензий для них связана с меньшим риском и выступает самостоятельной формой установления коммерческих контактов за пределами страны и средством проникновения в зарубежную экономику. В большинстве случаев этими фирмами реализуются исключительные лицензии, передающие юридические права на использование технологии только одному покупателю, значительно реже – обычные.

При приобретении иностранных лицензий для национальных производителей главными стимулами выступают экономия издержек, укрепление позиций на внутреннем рынке страны, повышение своего технического уровня. В большинстве случаев покупка иностранных лицензий не заменяет собственных НИОКР, т.е. интенсивно ведущиеся научные исследования не отрицают целесообразность приобретения лицензий за границей, и одновременно снимают вероятность технологической зависимости фирмы-покупателя от фирмы-продавца.

К концу XX века сложился и функционирует самостоятельный рынок лицензий со своими специфическими чертами и особенностями. К настоящему моменту развитие этого рынка идет по пути создания надежного международного механизма и системы, обеспечивающих не только сбор и систематизацию информации об имеющихся в различных странах мира объектах лицензий, но и возможность быстрого доведения ее до потенциального лицензиата. Уже созданы и функционируют – "Европейская ассоциация по передаче технологии, нововведений и промышленной информации", центр по обмену технологией в регионе Юго-Восточной Азии, национальные системы, "банки лицензий" у ряда крупнейших фирм. Все они высоко компьютеризованы, имеют возможность взаимодействовать друг с другом и фактически тем самым образуют глобальную систему автоматизированного обслуживания международного лицензионного обмена.

Наряду с лицензиями большим спросом на международном рынке пользуются ноу-хау, представляющие технические знания и опыт, не имеющие правовой охраны. Потребительные свойства ноу-хау заключаются в полезности и конфиденциальности содержащейся в них информации.

Понятие ноу-хау не имеет четкого однозначного определения во всех странах. В отчете о заседаниях 17-18 октября 1977 года, Международная торговая палата предложила следующий проект определения "ноу-хау": Совокупность сведений, профессиональных знаний и опыта в процессе изготовления и технического осуществления какого-либо продукта может быть названа "ноу-хау". Это определение наиболее распространено в англо-американской правовой системе. В правовой системе ФРГ понятие "ноу-хау" определено немного иначе: "...не защищенные правовым путем результаты изобретательства, способы изготовления, конструкции и прочие обогащающие технику изобретения". В нашей литературе ноу-хау (дословно "знаю как") выступает как "собирательный образ", обобщающий термин для различных секретов производства, сведений технического, экономического, административного и финансового характера, использование которых обеспечивает преимущество лицу или фирмам, их получившим.

В отличие от секретов производства, ноу-хау не патентуется, поскольку в значительной части состоит из определенных приемов, навыков и т.п. Ноу-хау определенного производственного процесса является собственностью того или иного юридического лица и соответственно становится предметом купли-продажи. Как правило, ноу-хау в качестве товара сопутствует продаже патентов и лицензий, являясь как бы приложением к ним, но может реализовываться и самостоятельно. Приобретение "ноу-хау" совместно с покупкой лицензии облегчает и удешевляет налаживание производства, обеспечивает более полную передачу секретов производства. В мировой практике, цена ноу-хау составляет 5 % от будущей прибыли, но есть случаи, когда она достигает 20 %.



## 5. Международные лицензионные соглашения и их современные особенности

Патентно-лицензионные операции на мировом рынке могут осуществляться на основе лицензионных договоров и соглашений как типового, так и не типового характера. Типовые международные лицензионные соглашения разрабатываются организациями глобального и регионального характера: комиссиями ООН, Евросоюза и другими. Международные лицензионные соглашения не типового (по отношению к первым) характера, разрабатываются крупными фирмами, которые таким образом диктуют свои условия контрагентам. Заключающиеся международные соглашения являются своеобразными сделками, в которых покупатель обладает соответствующим производственным потенциалом, а продавец – правом производства и знаниями в определенной области.

Лицензионное соглашение представляет собой вид международной торговой сделки, согласно которой собственник изобретения или технических знаний представляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию. По сути дела, сущность лицензионного соглашения сводится к разрешению и оказанию содействия владельцем технологии – лицу или организации.

В лицензионных договорах и соглашениях содержатся условия, на которых лицензиар передает лицензиату право на использование изобретения или другого технического решения для производства, использования и продажи продукции.

К основным условиям лицензионных соглашений обычно относят следующие:

- определение сторон соглашения;

- определение территории, на которую распространяется действие соглашения;
- трактовка терминов, используемых в лицензионном соглашении;
- определение согласованных форм и порядка выплаты вознаграждения;
- описание предмета лицензионного соглашения;
- указание вида передаваемой лицензии вместе с перечислением передаваемых лицензиату прав и обязанностей;
- определение форм минимальных и максимальных объемов, а также сроков использования изобретения;
- изложение обязанностей лицензиара;
- определение обязанностей лицензиара и лицензиата по защите прав патентообладателя и распределение возникающих расходов.

Кроме этого соглашения могут включать и другие условия: условия гарантий и платежей, проверку выполнения обязательств и пр.

Кроме условий, лицензионные соглашения в обязательном порядке устанавливают вид лицензии, объем прав на использование технологии, производственную сферу и территориальные границы использования предмета лицензии, срок действия лицензии.

Срок действия лицензионных соглашений различен и зависит от следующих факторов:

- времени на освоение лицензии;
- условий платежа;
- наличия сведений об усовершенствовании объекта соглашения в период его действия;
- периода действия патентов, их надежности, степени новизны и вероятности раскрытия "ноу-хау";
- условий по иным соглашениям на аналогичную продукцию;
- срока морального старения объекта соглашения.

Лицензирование – одна из самых прибыльных операций. По оценкам экспертов ООН, покупатели платят за приобретаемые лицензии от 1 до 10 % стоимости реализуемой продукции, которая выпускается на основе лицензионных соглашений. Если же дело касается более перспективных или уникальных научно-технических достижений, то соответствующая доля достигает 1/3 и даже 1/2 стоимости продукции.

Вместе с тем для получения изобретения или технического новшества, потенциально являющихся объектом лицензионного соглашения, фирмы вынуждены нести значительные издержки на НИОКР (табл.62).

Важнейшей частью международных лицензионных соглашений является порядок и размер выплаты вознаграждения. Международные

лицензионные соглашения могут предусматривать различные способы выплаты вознаграждения:

→ единовременный (паушальный) платеж заранее согласованной суммы, представляющей сумму лицензии;

→ постепенную помесечную, поквартальную, ежегодную выплату вознаграждений частичными платежами (роялти);

→ выплаты за оказываемые лицензиаром дополнительные услуги по согласованным расценкам;

→ платежи в смешанной форме, предусматривающей одновременное сочетание нескольких способов.

Таблица 62

Средние расходы на НИОКР наиболее значимых компаний мира  
(% от продаж) [6, с.131]

отрасли страны	компьютеры и офисное оборудование	автомобили	электроника и полупроводники		
США	IBM – 13	GM – 2,3	Motorola – 8,9		
	Apple – 15,4	Ford – 3,1			
	Computer	Chrysler – 4,2			
Япония	Fujitsu – 11	Toyota – 3,2	Hitachi – 9,9		
	NEC – 9,1		Toshiba – 8,1		
	Sharp – 6,1		Honda – 4,2	Mitsubishi	
	Casio – 4,9		Nissan, – 3,8		Electric – 7,6
	Computer				Sony – 6,2
Canon – 5					
Европа	Siemens – 9,8	Mercedes – 4,8	Philips – 7,4		
		Benz			
		BMW – 3,9			

Мировой опыт лицензионной торговли исходит из того, что вознаграждение, выплачиваемое покупателем продавцу за использование технологии, представляет собой часть прибыли покупателя, получаемой при использовании технологии. На цену лицензии оказывает влияние целая система повышающих или понижающих объективных факторов (рис.72).

Наиболее часто встречающимися формами выплаты лицензионного вознаграждения является роялти и паушальные платежи. Оговоренное вознаграждение роялти – регулярные процентные отчисления, устанавливающиеся в виде определенных фиксированных ставок и выплачивающиеся лицензиатом через определенные согласованные промежутки времени. Они исчисляются различными путями: со стоимости производимой по лицензии



продукции; с единицы выпускаемых или реализуемых изделий в виде процентов к цене или себестоимости; на специально обусловленной базе (с установленной мощности запатентованного оборудования, с количества переработанного по запатентованному способу сырья, на базе стоимости переработки продукта, стоимости или количества отдельных компонентов, потребляемых в процессе производства и т.д.). Регулярная форма платежа используется в 90 % лицензионных соглашений.

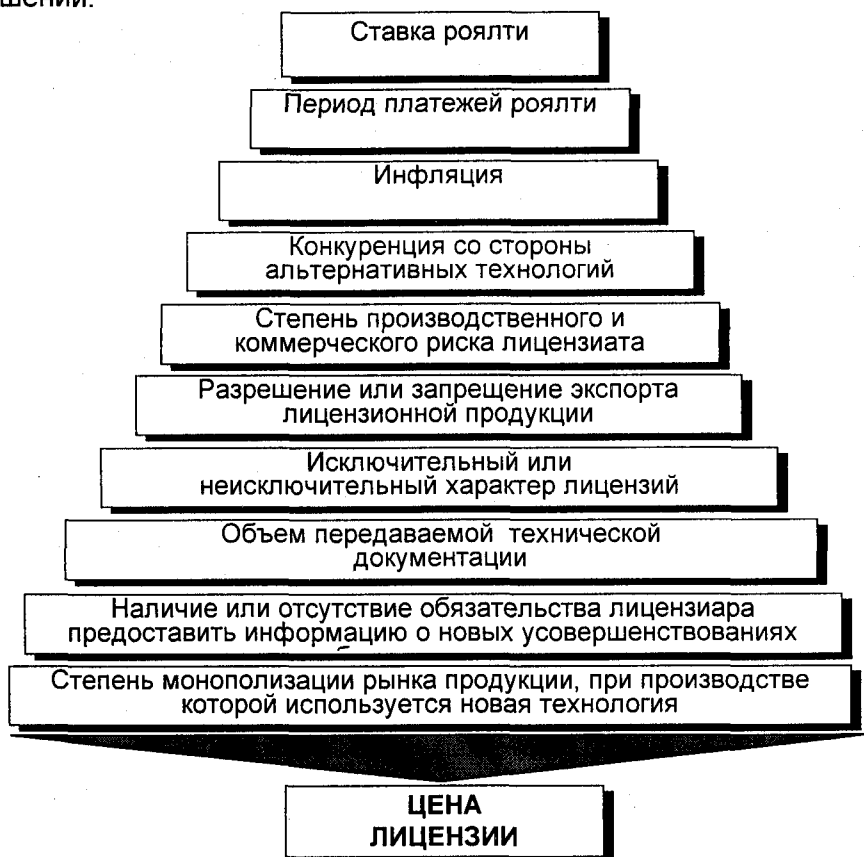


Рис.72. Основные факторы, влияющие на цену лицензии

Уровень ставок текущих отчислений в современной практике лицензионной торговли составляет в среднем 2-10 %. Наиболее часто встречаются ставки 3-5 %. Ставки текущих отчислений обычно дифференцируются от вида лицензий, срока действия, от объема производимой продукции.

Лицензионное вознаграждения могут также осуществляться в виде паушального платежа. Паушальный платеж – это определенная, твердо зафиксированная в соглашении сумма лицензионного

вознаграждения. Преимуществом паушального платежа является получение лицензиаром всей суммы вознаграждения в относительно короткий срок и без коммерческих и иных рисков, которые могут возникнуть в период действия соглашения. Подобные платежи применяются при передаче "ноу-хау" по относительно несложной технологии. Так, покупатель может сразу оплатить запатентованные формулы или комплекты спецификаций, чтобы начать производство продукции.

Паушальный платеж может производиться как в разовом порядке, так и в рассрочку (например, 50 % – после подписания соглашения, 40 % – после поставки оборудования и передачи технической документации и 10 % – после пуска оборудования). Иногда сумма паушального платежа разбивается по годам. Паушальный платеж практикуется в следующих случаях:

→ при передаче лицензии вместе с поставками оборудования, когда единовременный характер сделки требует и одновременного удовлетворения ее стоимости;

→ при продаже лицензий малоизвестной фирме;

→ при выдаче лицензий на базе секрета производства;

→ когда лицензиат не хочет допустить контроля лицензиара за использованием лицензии;

→ когда в стране лицензиата существуют затруднения в отношении перевода прибылей.

В мировой практике обычно применяются комбинированные платежи по лицензии, включающие роялти, первоначальный платеж, передачу ценных бумаг.



## Проблемы включения Украины в международный трансфер технологии

Для того, чтобы занять достойное место в Европейском сообществе, Украина должна постоянно и активно развивать всесторонние экономические связи со всеми субъектами мирового сообщества. Все более общепринятой формой сотрудничества сегодня становятся международный трансфер технологий.

Особое значение приобретает последний в условиях качественных изменений экономической системы, для обеспечения которых все чаще применяется термин "новая экономика". Эпоха новой экономики связывается с высокими темпами экономического роста при условии низкой инфляции, низким уровнем безработицы и высокой заработной платой. В частности, экономика США уже более десятилетия быстро и динамично возрастает (показатель

экономического роста США составляет 5,6 %). В Европе экономический рост на данный момент достигает 3,4 %, на рынке труда также утвердились положительные тенденции. Новую экономику обуславливают и создают процессы перемен, наблюдаемых в сфере коммуникаций, финансов и торговли; она тесно связана с влиянием технического прогресса на экономический рост.

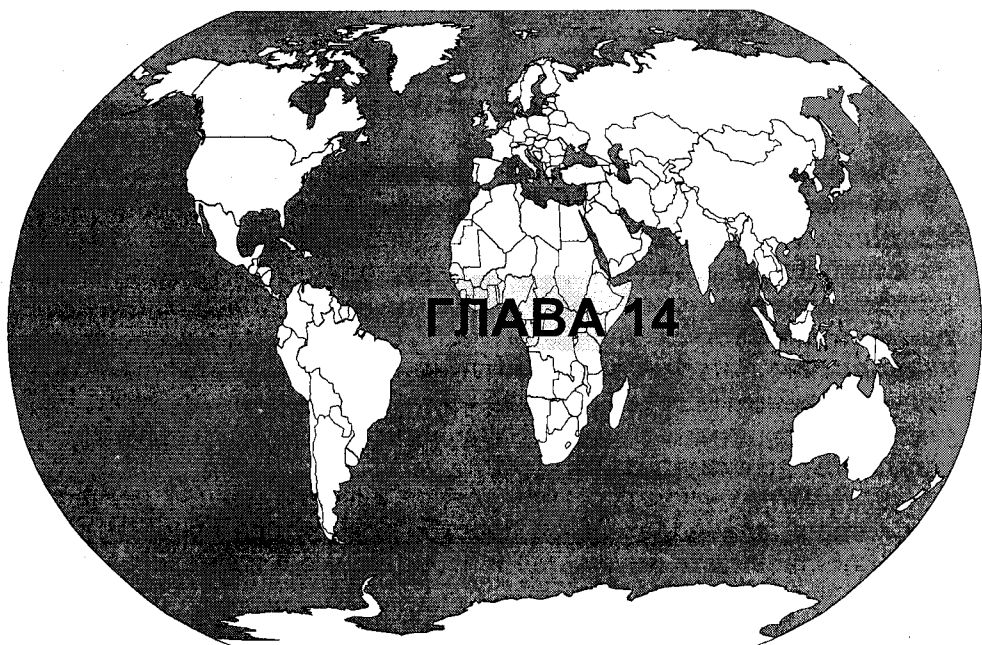
Страны с переходной экономикой, в т.ч. Украина, стремясь в идеале достичь качественно нового уровня развития, называемого "новая экономика", должны помнить, что решающее место в структуре факторов экономического роста (80-85 %) занимают новейшие технологии, при одновременном сокращении удельного веса других факторов, прежде всего труда и капитала. Источником новых технологий является инновационная сфера.

Страны обмениваются инновациями в процессе проведения совместных международных конференций, семинаров, выставок; в процессе обсуждения и обмена опытом инновации приобретают новое содержание, новое значение в обществе, охватывает все большие территории и отрасли науки. Поэтому для Украины большое значение приобретает проблема включения в международный обмен технологиями. Сегодня эффективность лицензионной деятельности в Украине чрезвычайно низка. Об этом свидетельствует соотношение между поступлениями от реализации лицензий и затратами на НИОКР, которое в Украине в 30-48 раз меньше, чем в промышленно-развитых странах мира, причем в основном экспортируются морально устаревшие технологии, а число стран-экспортеров технологий постоянно сокращается и составило всего 9 в середине 90-х годов. При этом наибольший удельный вес среди лицензиатов принадлежит фирмам России – 36,4 %, КНР – 18,2 %, ФРГ – 13,6 %. Почти все импортные технологии (95-97 %) уже освоены в производстве и не представляют собой последних достижений НТР [2, с.85].

Одновременно высокая стоимость интеллектуальной продукции в мире и ограниченные финансовые возможности отечественных предпринимателей не способствуют технологическому обновлению устаревших производств путем использования зарубежных технологий и лицензий. В результате этого в 1998 году было комплексно механизировано и автоматизировано всего 198 цехов, участков, производств, что на 20,3 % меньше, чем в 1997 году. Снизились темпы внедрения новых технологических процессов (на 17,5 % по сравнению с 1997 г.), освоение производств новых видов продукции (на 12,8 %). В 1998 году лишь каждое пятое предприятие занималось инновационной деятельностью, и лишь каждое 12-е – внедрением новых технологий. Конкурентоспособность продукции, производимой на таких предприятиях, чрезвычайно низка не только на мировых, но зачастую и на внутреннем рынке.

Подобное положение в инновационной сфере угрожает превращением Украины в экономически и технологически отсталую страну. Государство, которое недооценивает роль интеллекта и могучую катализирующую функцию науки в прогрессивных преобразованиях, неизбежно ставит под угрозу свое будущее. Оно оказывается за пределами научно-технического развития, попадая в полную зависимость от технологически развитых стран.

К сожалению, Украина утратила наиболее важные составляющие ускорения НТП, применения новейших технологий, осуществления активной инновационной политики. Однако даже оставшийся воспроизводственный потенциал еще возможно воспроизвести и распространить технологическое обновление на современной научной основе, если нацелить на это направление экономическую и научно-техническую политику государства. Полноценное участие Украины в международном обмене технологий возможно только при переориентации НИОКР на создание ресурсо-, энерго-, трудосберегающих технологий. Основным приоритетом должно стать создание и использование наукоемких технологий с постепенным вытеснением ресурсоемких, а также соответствующая смена приоритетов во внешней торговле – от преобладания экспорта природных ресурсов в сторону его увеличения относительно высококачественной наукоемкой продукции и новых технологий.



## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ НА ПУТИ В XXI ВЕК**

1. Сущность и место лизинга в международных экономических отношениях.
2. Субъекты и схемы современного международного лизинга.
3. Экономическое регулирование взаимоотношений арендатора и арендодателя.
4. Ведущие мировые лизинговые компании.
5. Международные лизинговые организации.
6. Международный опыт развития лизинга для Украины.

## **Основные термины**

**Аренда (rent)** – предоставление имущества (земли) его хозяином во временное пользование другим лицам на договорных условиях за плату.

**Арендная плата (rent payment)** – денежная оплата права пользования арендуемым имуществом.

**Ассоциация (association)** – добровольное объединение физических или юридических лиц с целью взаимного сотрудничества при сохранении самостоятельности и независимости входящих в объединение членов.

**Интерлизинг (interleasing)** – международная лизинговая деятельность по финансированию и снабжению зарубежных потребителей крупнейшими лизинговыми компаниями, а также приобретение имущества по лизингу за рубежом.

**Лизинг (leasing)** – долгосрочная аренда инвестиционных ресурсов, при которой арендодатель по просьбе арендатора приобретает в свою собственность имущество и передает его в возмездное пользование арендатору.

**Лизинговая компания (leasing company)** – специализированное учреждение, осуществляющее посредническую деятельность относительно предоставления в аренду имущества на условиях лизинга.

**Лизинговый контракт (leasing contract)** – соглашение между арендодателем и арендатором, согласно которому во временное пользование передаются объекты движимого и недвижимого имущества.

**Обратный лизинг (лиз-бэк) (lease back)** – приобретение лизинговой компанией за наличный расчёт оборудования в другой стране у фирмы-изготовителя с последующим его предоставлением той же фирме в аренду.

**Преференциальный режим (preferential treatment)** – особо благоприятный таможенный режим с целью стимулирования ввоза и вывоза всех или определенных лизинговых товаров, применяемый рядом стран в отношении международных лизинговых контрактов.

**Рентинг (renting)** – вид краткосрочного лизинга, при котором лизинговая фирма дает в аренду находящиеся в ее собственности высокоценное или редкостное оборудование за сравнительно высокую арендную плату.

**Финансовый лизинг (financial leasing)** – аренда имущества, при которой лизингополучатель выплачивает лизинговой компании в течении периода действия договора сумму, равную полной стоимости амортизации доли прибыли от использования оборудования, получая право выкупа оборудования по остаточной стоимости после окончания срока действия договора, возврата оборудования или продления договора.

**Аренда – "старейшая" экономическая категория, вид доходного найма. В процессе исторического развития из сельскохозяйственной превратилась в источник промышленного роста и "процветания" экономики. Изменения в количественном и качественном выражении способствовали и переосмыслению современного понимания аренды. Сегодня аренда – категория, выражающая отношения между арендаторами и арендодателями по поводу предоставления имущества во временное пользование (с правом выкупа) за определенное вознаграждение. Развитие категории коснулось изменений и в терминологии в области аренды. Сегодня все чаще в лексиконе употребляется категории лизинг, рентинг, хайринг, международный объем операций которых постоянно растет, и в настоящее время составляет 18-20 млрд. долларов в год, т.е. около 3 % мирового экспорта-импорта техники. К началу XXI века доля международных операций может достигнуть 6-10 %. Сегодня восьмая часть всех мировых частных инвестиций финансируется через лизинг, а его доля в странах ОЭСР достигает 1/3. Все это заставляет обратить особое внимание на развитие лизинга. Особо следует отметить доступность, гибкость, удобство, более низкую стоимость в сравнении с банковским займом данной экономической категории.**



## **Сущность и место лизинга в международных экономических отношениях**

Последние десятилетия функционирование мировой экономической системы невозможно рассматривать без учета бурного развития лизинга. Сегодня международный лизинг – одна из наиболее привлекательных сфер в международных финансах и международном маркетинге, он является важным финансовым и инвестиционным инструментом во всем мире.

Как экономическая категория лизинг в своей основе имеет аренду (рис.73).

Категория "аренда" объединяет группу односторонних хозяйственных операций: собственно лизинг, прокат, съем. Каждая из операций обладает своими специфическими особенностями, которые и характеризуют разницу между данными понятиями. Проследим за этими различиями в их исторической последовательности.

Аренда известна человечеству с древнейших времен. Различные виды аренды существовали в Древней Греции, Индии, Китае и других

странах. Так, египетские фараоны широко применяли практику аренды земли, рабов и скота, домов и судов и пр. По сути дела в своем первоначальном виде аренда выступала с позиции сдачи в наем (съем) имущества. Как правило, договора съема были не связаны с периодом амортизации имущества, которое передавалось в пользование на различное время и на разных договорных условиях. Последующее развитие обществ не изменило принципиальной роли этой категории, а лишь модифицировало ее: оплата за съем производилась не только деньгами, но и продуктами и услугами; съем мог быть как жестким юридическим, так и чисто словесным договором.

Последующее развитие аренды выделило категорию "прокат", который характеризуется кратковременностью, вещьностью, и специализированностью по этому виду найма фирм бытового обслуживания.

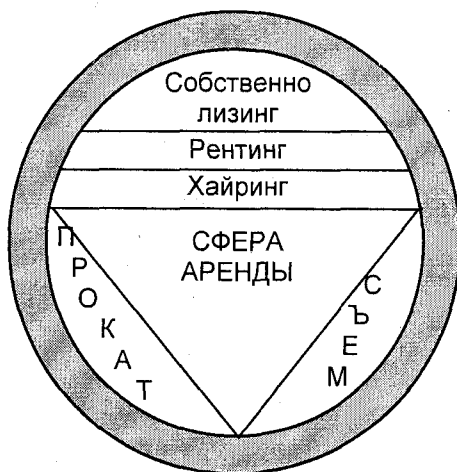


Рис.73. Аренда и ее разновидности

Дальнейшая эволюция категории приводит к жизни своеобразную форму аренды – лизинг, отличающуюся как от съема, так и от проката. Первоначально ее практически невозможно было выделить из общей массы существовавших арендных отношений. Анализируя процесс развития аренды, условно можно выделить следующие даты "рождения" лизинга. Более ранняя – 1284 год, когда появился Закон Уэlsa, разрешивший сдачу в аренду лошадей и сельхозинвентаря. Более поздняя – 1877 год, когда телефонная компания "Бэлл Телефон Компани" приняла решение о сдаче собственных телефонных аппаратов в особого рода аренду, назвав это "лизингом": с тех пор



категория "лизинг" вошла в экономические словари всех стран и народов.\*

Лизинговые отношения отличны непосредственно от арендных тем, что:

→ добавляют количество субъектов, прибавляя к лизингодателю и лизингополучателю продавца лизингового оборудования;

→ наделяет активной ролью пользователя имущества, которому принадлежит преимущественное право выбора имущества;

→ перераспределяют риски, связанные с недостатками, обнаруженными в имуществе в том случае, если лизингодатель не участвовал в выборе имущества для лизингополучателя;

→ наделяют лизингополучателя обязанностями, связанными с правами собственности (риск случайной гибели, техническое обслуживание) с обязанностью продолжать вносить лизинговые платежи и погасить их общую сумму, предусмотренную договором.

Все лизинговые операции подразделяются на несколько групп в зависимости от следующих критериев:

→ характера отношений собственности;

→ природы объекта лизинга;

→ географической структуры рынка.

В зависимости от характера отношений собственности выделяет:

1. Оперативный лизинг-аренда имущества на срок, меньший срока его функционирования, когда затраты за срок аренды не покрываются для лизингодателя. Лизингополучатель же распоряжается имуществом период от 2 до 5 лет и до окончания срока лизингового договора может предпринять следующие действия: закончить платежи по лизингу и вернуть имущество, восстановить договор на новых условиях, купить имущество по цене арендодателя.

2. Финансовый лизинг-аренда имущества на длительный срок, когда стоимость оборудования и эксплуатационные расходы полностью окупаются лизингодателю на протяжении срока аренды. Лизингополучатель после окончания срока аренды покупает предметы лизинга по остаточной стоимости.

---

\* Наряду непосредственно с лизингом в мировой практике используются родственные категории – рентинг и хайринг. Рентинг – вид краткосрочного лизинга, при котором лизинговая фирма дает в аренду находящиеся в ее собственности высокоценное или редкостное оборудование за сравнительно высокую арендную плату. Хайринг – вид среднесрочного лизинга машин и оборудования, при котором лизингуемое имущество приобретает посреднической финансовой организацией с целью передачи его в аренду третьему лицу по согласованию с производителем или более ранним собственником этого имущества.

3. Обратный лизинг-аренда имущества, при которой поставщик оборудования продает его лизинговой компании и одновременно берет это же оборудование у нее в аренду.

4. Чистый лизинг – аренда имущества, при которой лизингополучатель берет на техническое обслуживание арендное имущество и в платежи по лизингу не добавляются затраты лизингодателя на эксплуатацию имущества (т.е. чистые платежи).

5. Револьверный лизинг – аренда имущества, когда в лизинговом соглашении предусматривается периодическая замена оборудования по требованию лизингополучателя на новые и новейшие образцы.

Соответственно второго критерия лизинг подразделяется на:

- лизинг движимого имущества;
- лизинг недвижимого имущества;
- лизинг потребительских товаров длительного пользования.

В зависимости от географической структуры рынка лизинг бывает внутренний и международный.

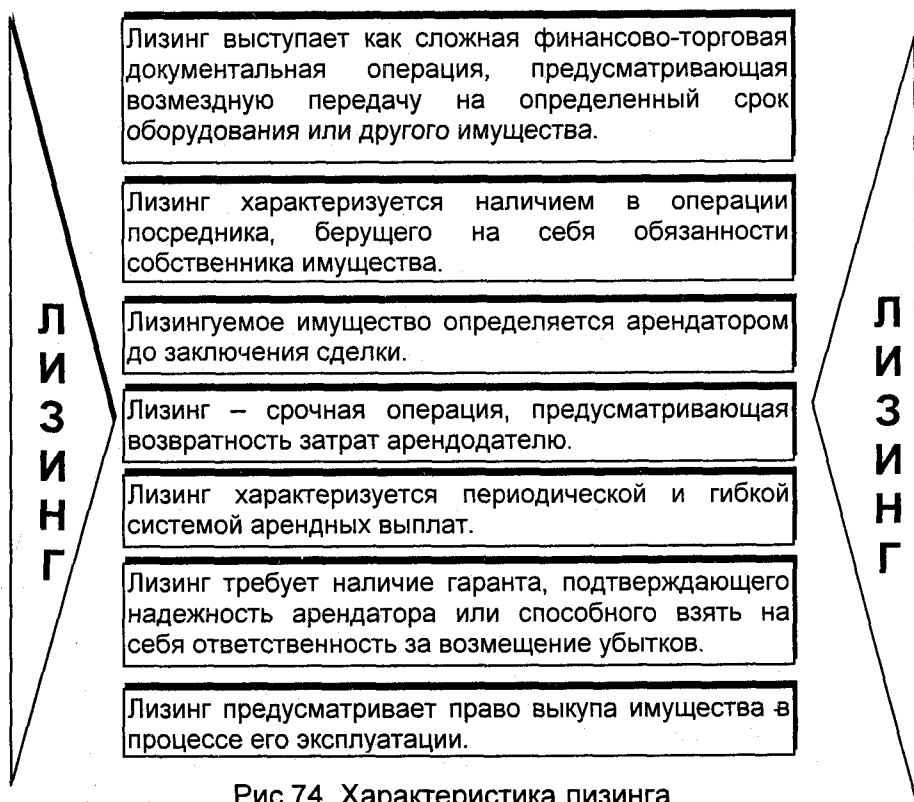


Рис.74. Характеристика лизинга

Исторически появился раньше и развивался более интенсивно внутренний лизинг, но сегодня наблюдается активный процесс интернационализации лизинга – распространение функционирования

лизинговых компаний за пределы национальных границ и формирование мирового рынка лизинговых услуг.

В 80-е и особенно в 90-е годы он успешно развивался во всех странах и континентах. За последние 15 лет лизинговые операции во всем мире выросли более, чем в пять раз и по данным London Financial Group достигли в 1994 году 356,4 млрд. долларов США.

Основной объем лизинговых операций сосредоточен на трех континентах: Северной Америке, Азии и Европе, на долю которых в 1997 году приходилось 93,5 % объема лизинговых сделок в мире.

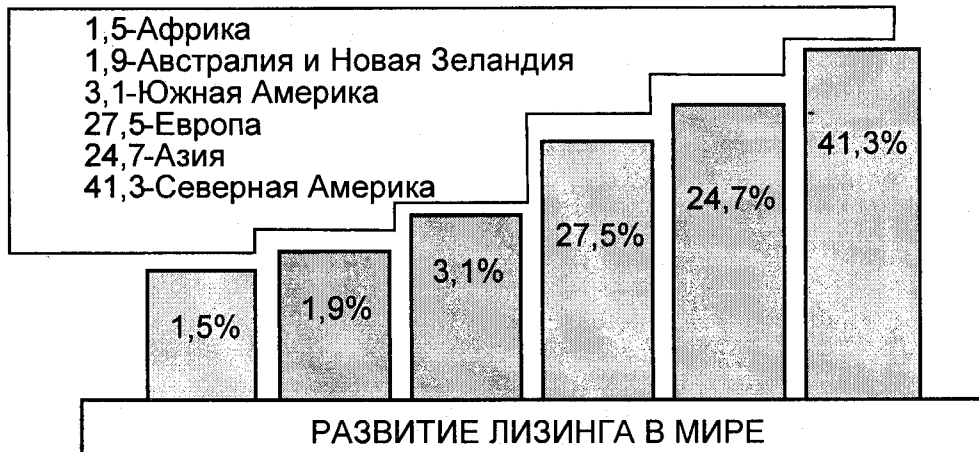


Рис.75. Удельный вес лизинга по континентам

По страновым показателям: на долю США приходится почти 40 % мирового лизинга и более 95 % всего североамериканского лизинга; второе место по объему лизинговых операций занимает Япония с объемом в 71 млрд. долл. в 1996 году; далее следуют Германия – 33,3 млрд. долларов; Великобритания – 23,8 млрд. долларов и Южная Корея – 16,3 млрд. долларов [1, с.115,116].

Являясь в настоящее время одним из главнейших факторов экономического развития, мировой рынок лизинговых услуг постоянно расширяет сферу собственного воздействия на хозяйственную жизнь разных стран. Лизинг широко используется во многих странах мира как с переходной, так и с развитой рыночной экономикой. Он значительно опережает темпы роста капиталовложений предприятий в их традиционной форме и составляет около 30 % всех капиталовложений развитых стран мира [6, с.14-15].

Современный этап хозяйственного развития обусловил ряд особенностей развития мирового рынка лизинговых услуг.

Во-первых, изменение географии внедрения. Ко второй половине 90-х годов Европа практически утратила второе место после США на

мировом рынке лизинга, на которое начала активно претендовать Азия. Кроме того, в конце 80-х – начале 90-х гг. наблюдался значительный рост объемов сделок, приходящийся на развивающиеся страны. В 1988 г. в этих странах было заключено лизинговых контрактов на 15 млрд. долл, а в 1996 г. уже на 50 млрд. долл [4, с.21].

Во-вторых, международные лизинговые операции стали объектом государственного регулирования, поскольку активно влияют на состояние платежного баланса стран.

В-третьих, наблюдается беспрецедентный рост информационного и программного обеспечения мирового рынка лизинговых услуг и прежде всего возможностей Интернет. Благодаря широкому использованию возможностей Интернет иностранные лизинговые компании получают доступ к лизинговой информации всего мира.



## 2. Субъекты и схема современного международного лизинга

Лизинг – сложная финансово-торговая операция, при которой лизинговая фирма (арендодатель) в соответствии с пожеланиями и специализацией арендатора покупает у фирмы-производителя определенное оборудование и передает его за плату арендатору на определенный срок.

Европейская федерация национальных ассоциаций по лизингу определяет лизинг как договор аренды машин и оборудования, а также других товаров для их использования в производственных целях лизингополучателем в то время, как товары покупаются лизингодателем и он сохраняет право собственности до конца этого соглашения.

Лизинговые соглашения предполагают наличие объектов и субъектов сделки. Объектами лизинговых сделок выступают:

→ строения, сооружения, складские помещения и другое недвижимое имущество;

→ оборудование для производства (машины, краны, станки с программным управлением и другое подобное имущество);

→ оргтехника (конторское, медицинское, полиграфическое и иное подобное оборудование, включая ЭВМ);

→ транспортные средства (морские и речные суда, самолеты и другое такого рода имущество).

Наиболее привлекательным видом имущества, используемым в лизинговых операциях, являются машиностроительное и технологическое оборудование, компьютеры и офисное оборудование,

воздушные, речные, морские суда, железнодорожный подвижной состав, легковые и грузовые автомобили (табл.63).

Таблица 63

Виды оборудования, используемые в лизинговых операциях [26, р.48]

Страна	Машино-строительное Технологическое оборудование		Компьютеры и офисное оборудование		Грузовые автомобили		Легковые автомобили		Суда, самолеты, ж/д подвижной состав		Другое	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		11
	(млн. экю)	%	(млн. экю)	%	(млн. экю)	%	(млн. экю)	%	(млн. экю)	%	%	
Германия	1610	8.4	1494	13.0	1299	6.8	11326	58.9	1403	7.3	5.7	
Великобритания	4790	25.4	2389	12.7	2275	12.1	7838	41.6	879	4.7	3.6	
Франция	2896	32.6	1502	16.9	2324	26.2	2033	22.9	0	0.0	1.5	
Италия	4303	63.2	977	11.7	1113	16.4	538	7.9	20	0.3	0.5	
Испания	1059	38.6	164	6.0	880	32.1	292	10.6	0	0.0	12.7	
Нидерланды	376	13.8	696	26.2	503	19.0	344	13.0	521	19.0	8.3	
Швеция	91	5.0	308	17.0	109	6.0	979	54.0	15	0.9	17.1	
Швейцария	258	14.7	154	8.8	80	4.6	1150	65.6	35	2.0	4.3	
Австрия	214	12.3	219	12.6	194	11.2	839	48.2	2	0.1	15.6	
Бельгия	228	17.2	447	33.7	208	15.7	314	23.7	4	0.3	9.4	
Португалия	302	27.5	111	10.1	249	22.6	284	25.8	0	0.0	14.0	
Ирландия	410	39.0	136	13.0	116	11.0	388	37.0	0	0.0	0.0	
Чехия	177	21.7	70	8.6	75	9.2	466	57.0	1	0.1	3.4	
Норвегия	183	25.2	46	6.3	108	14.9	389	53.6	0	0.0	0.0	
Дания	133	21.1	148	23.5	118	18.7	60	9.5	137	21.7	5.4	
Венгрия	159	30.1	53	10.0	106	20.0	211	39.9	0	0.0	0.0	
Финляндия	120	36.8	116	35.6	17	5.2	44	13.5	6	1.8	7.1	
Греция	82	5.3	22	12.2	19	10.5	3	16.6	4	2.2	13.3	
Марокко	33	23.4	7	5.0	30	21.3	26	18.4	0	0.0	31.9	
Люксембург	12	9.7	20	16.0	39	31.5	50	40.3	0	0.0	2.4	
Словения	12	14.1	4	4.7	17	20.0	42	49.4	0	0.0	11.8	
Словакия	16	24.6	11	16.9	13	20.0	23	35.4	0	0.0	3.1	
Болгария	1	14.3	1	14.3	5	71.4	0	0.0	0	0.0	0.0	
1994	17457	24.4	9917	13.9	9897	1.8	27666	38.7	3028	4.2	5.0	
1993	17296	25.7	10160	15.1	9617	14.3	23504	35.0	3358	5.0	4.9	
Изменение %	0.9		-2.4		2.9		17.2		-9.8			

Главными субъектами лизинговой сделки являются производитель, лизинговая фирма и арендатор. Фактически

лизинговые сделки зачастую включают и четвертый субъект, поскольку арендодатель в большинстве случаев для приобретения имущества использует банковский кредит. Каждый из перечисленных субъектов извлекает из сделки определенные преимущества и несет конкретные обязательства (рис.76).

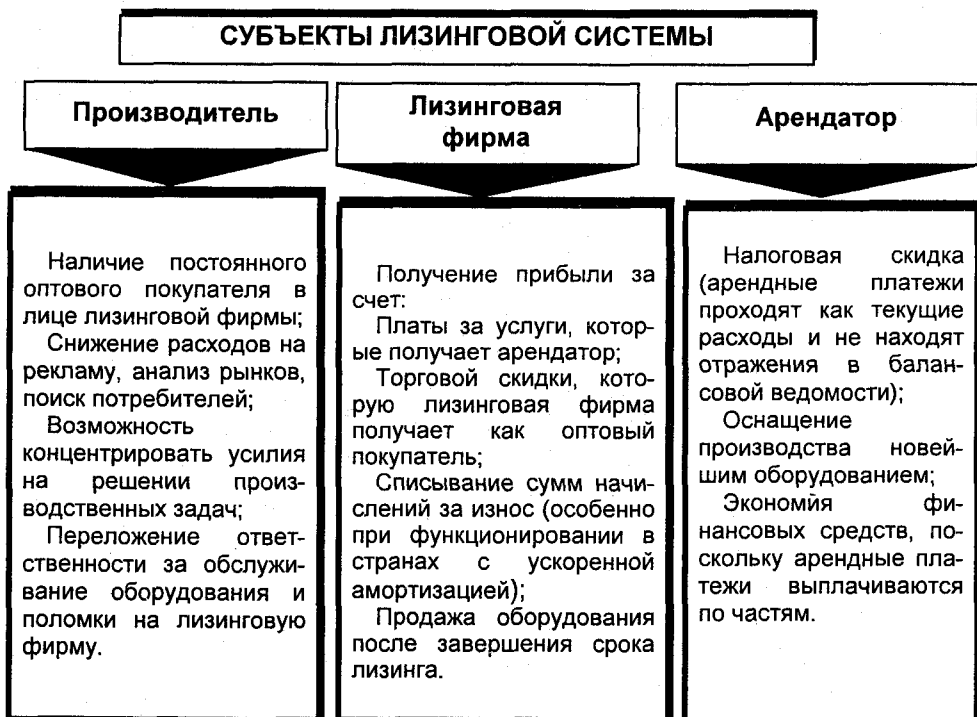


Рис.76. Привлекательность лизинговой сделки для участников

Фирма-производитель получает прежде всего несомненные преимущества на мировых рынках сбыта за счет гарантированных продаж своей продукции, особенно дорогостоящей.

Лизинговая фирма (арендодатель) также получает определенные преимущества. Эта форма деятельности позволяет значительно снизить риски в связи с неплатежеспособностью клиента, привлекать дополнительных клиентов с других сегментов рынка за счет технического и кадрового обслуживания, которое зачастую предусматривает заключение лизинговых контрактов. В аренду сдается собственность, которой собственник не способен эффективно распоряжаться. Сделка выгодна благодаря относительно высокому уровню лизинговых платежей.

Для арендатора прежде всего открывается доступ к новой технике без значительных первоначальных затрат капитала. Лизинг дает возможность арендатору осуществлять лизинговые платежи из

прибыли, подлежащей льготному налогообложению. Кроме того, лизинговый контракт может предусматривать осуществление платежей сырьем или продукцией, что актуально для стран, испытывающих недостаток конвертируемой валюты.

Однако выгоды лизинга для субъектов зачастую относительны. Так, крупные и средние фирмы развитых стран, являющиеся первоклассными заемщиками на рынке кредитов, лизингом пользуются редко. Для них преимущества лизинга нейтрализуются возможностью получения долгосрочных кредитов. При отсутствии налоговых льгот приобретение оборудования оказывается дороже, чем с привлечением кредита, поскольку лизингополучателю необходимо обеспечить доход лизингодателя после прекращения договора лизинга.

Вместе с тем во многих странах для мелких и средних фирм лизинг часто бывает единственным средством финансирования их производственной деятельности из-за дорогих кредитов, длительной оценки кредитоспособности со стороны потенциальных кредиторов, необходимости поиска приемлемых залогов и поручительств, трудностей со страхованием имущества.

Многообразие современных лизинговых отношений на мировом рынке позволяет осуществлять сделки по различным схемам. Среди наиболее распространенных в мировой практике выделяют:

→ Экспортный лизинг. Осуществляет его лизинговая фирма, находящаяся в стране производителя. Лизингополучатель находится в другой стране. Другими словами, экспортный лизинг – это сделка, в которой лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы-изготовителя, а затем предоставляет его за границу иностранному арендатору.

→ Импортный лизинг. Здесь предполагается, что лизинговая фирма и лизингополучатель находятся в одной стране, а фирма-производитель в другой то есть, импортный лизинг – это такой вид аренды, который осуществляется при покупке современного оборудования у иностранной фирмы и предоставляется отечественному арендатору.

→ Транзитный лизинг. Все участники лизинговой операции (производитель, лизинговая фирма, лизингополучатель) находятся в разных странах. Как его еще называют, прямой международный лизинг это такая арендная сделка, которая заключается между экономическими субъектами разных стран.

→ Обратный лизинг – это сделка, при которой лизинговая фирма приобретает у владельца оборудование и сдает его в аренду ему же.

→ Лизинг поставщика – это сделка, при которой лизинговая фирма приобретает у производителя продукцию, сдает ее в аренду производителю, который в свою очередь, сдает продукцию в субаренду лизингополучателю.

→ Сложный лизинг – это сделка, при которой в операции участвуют две или несколько лизинговых фирм, расположенных в различных странах.

Расширение масштабов лизинговых операций обусловило систематизацию норм и правовых положений, отраженных в виде типовых лизинговых контрактов (рис.77).

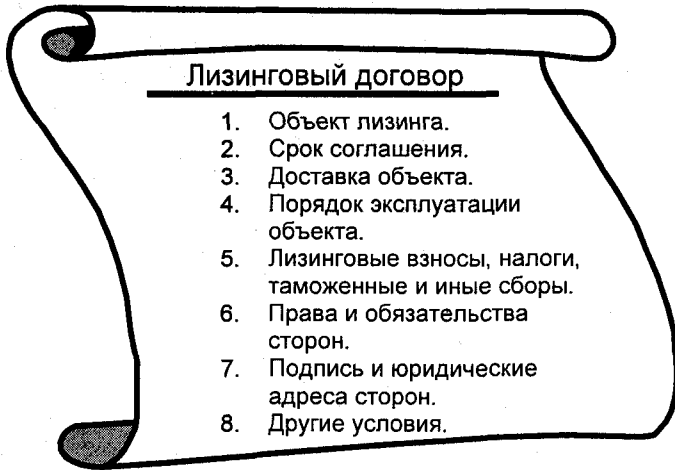


Рис.77. Основные статьи лизингового договора

К лизинговому контракту обязательно добавляют:

- опись объекта лизинга;
- протокол приема объекта;
- страховой полис.

Наиболее существенными особенностями лизингового контракта являются следующие положения:

→ предмет аренды всегда строго индивидуализирован, в описании предмета обычно приводятся его характеристики, гарантируемые арендодателем;

→ право собственности по всем договорам остается за арендодателем, что исключает необходимость предоставления арендаторами финансовых гарантий на стоимость предметов аренды;

→ технические гарантии определяются в договорах двумя основными способами: арендодатель принимает на себя ответственность по техническим гарантиям; арендодатель предоставляет ответственность по гарантиям непосредственно изготовителям предметов аренды;

→ срок аренды четко определяется по условиям соглашения. Он обычно начинается с момента передачи предмета в пользование арендатору и заканчивается его изъятием из пользования или его продажей в собственность пользователю;



→ дополнительные услуги являются предметом всех видов аренды, за исключением финансовой.

Арендные договора могут содержать много условий, касающихся, например, порядка эксплуатации и обслуживания предметов аренды, обязательств арендаторов хранить технические секреты и т.д.



### 3. Экономическое регулирование взаимоотношений арендатора и арендодателя

Основным регулятором отношений арендатора и арендодателя выступает арендная плата\*. Арендная плата включает: амортизационные отчисления от стоимости арендованного имущества, (их размер определяется в договоре); средства, передаваемые арендатором арендодателю для ремонта объектов по истечению срока их аренды; часть прибыли, которая может быть получена от использования взятого в аренду имущества, выступающего как арендный процент. Арендная плата при лизинге может быть: а) натуральной; б) денежной; в) смешанной.

1. Натуральная плата – арендная плата, имеющая место прежде всего при подрядной аренде, когда собственник имущества передает его в пользование юридическому лицу для выполнения каких либо работ, оказания услуг или производства товаров по его заказу. При этом арендодатель, как правило, берет на себя обязательства по снабжению лизингуемого производства и сбыту продукции. Арендатор же получает возможность использовать объект и для своих нужд, для производства прибавочной продукции, средства от реализации которой пойдут ему в доход.

2. Смешанная плата – арендная плата, имеющая место при сделках бай-бэк, чартерном лизинге, и некоторых международных лизинговых операциях, когда арендатор расплачивается частично национальной, частично конвертируемой валютой, а также товарами, имеющимися на местном рынке или производимыми им самим. Особо

---

\* В настоящее время широко употребляются также термины "holder" ("холдер" – русс.) – арендатор, держатель; "holding" ("холдинг") – арендованный участок, недвижимое имущество, закрепление; "holding company" ("холдинговая компания") – фирма-держатель, фирма-владелец контрольного пакета акций. Иногда в международной практике используются категории, производные от слова "rent" ("рентер") – арендная плата, сдача или съем, прокат. Здесь выделяются "renter" ("рентер") – съемщик, арендатор; "rent-free" – доход, полученный от сдачи в аренду; "rent-roll" ("рент-ролл") – лицо, задолжавшее арендную плату.

ценным видом платежа при этом может выступать информация и права-патенты, технические разработки, готовые к внедрению и т.д.

3. Денежные платежи – арендные платежи, осуществляемые в национальной или конвертируемой валюте. Выступает как основная форма взаиморасчетов между арендатором и арендодателем.

Арендная плата может производиться от суммы всего арендованного имущества в совокупности или отдельно по каждому объекту. Вся сумма поступает в распоряжение арендодателя и возмещает ему:

→ затраты на производство или приобретение арендуемого имущества;

→ эксплуатационные расходы;

→ расходы на поиск арендатора, рекламу и услуги посредника;

→ накладные расходы, связанные с оборотом имущества;

→ сопутствующие услуги;

→ услуги по страхованию имущества;

→ затраты, связанные с отсрочкой платежей;

→ потери, связанные с преодолением таможенных, налоговых и валютных барьеров;

→ внутренний страховой фонд арендодателя на случай срыва договоров;

→ потери, связанные с инфляцией.

В качестве обязательного условия и смысла арендодвижения выступает получение арендодателем чистого дохода.

Арендную плату при лизинге определяют как сумму амортизации лизингуемого имущества (А.л.и.) и арендного процента, идущего на расширение производства (П.ар.)

$$A = \text{Ал.и.} + \text{П.ар.}$$

Если техническое состояние возвращаемого имущества после окончания срока договора аренды ухудшилось, арендатор возмещает арендодателю нанесенный ущерб в соответствии с законодательством. Таким же образом арендатор возмещает ущерб арендодателю за преждевременное выбытие из строя имущества.

При международных лизинговых сделках в арендную плату вносится поправка. Приведение цены осуществляется с учетом следующих фактов:

→ цен конкурентов;

→ состояния и перспектив рынка;

→ скидок при большом объеме сделки (до 10 % и более;)

→ изменение цен на арендную продукцию с учетом инфляции, колебания курсов валют, возможным устареванием лизингового имущества;

→ коммерческих условий потребителей продукции и конкурентов;

→ условий фирм, осуществляющих организацию и полное или частичное финансирование лизинговых операций.

По периодичности арендные платежи могут быть:

- ежегодными;
- полугодовыми;
- квартальными;
- ежемесячными.

График арендных платежей с указанием конкретных дат выплат является неотъемлемой частью арендного договора.



## 4. Ведущие мировые лизинговые компании

Лизинговые фирмы в редких случаях выступают как независимые (не имеющие родственных связей с другими фирмами). В своем большинстве они являются фирмами и дочерними компаниями крупных транснациональных промышленных, банковских, торговых компаний, которые делятся на следующие группы:

→ дочерние лизинговые компании банков и других финансовых инвесторов (осуществляют основной объем лизинговых операций); типичные представители – крупные лизинговые компании, структурированные в такие банки, как Дойче Банк, Сосьете Женераль, Креди Лионэ, ИНГ Бэрингз, АБН-АМРО банк и др.;

→ дочерние фирмы и отделения промышленных и торговых компаний – лизинговая деятельность, например, ИБН WKAM, АТТ Капитал, Орикс Корпорейшн, Дженерал Электрик Капитал;

→ независимые лизингодатели (одна из наиболее многочисленных групп лизинговых компаний в США);

→ прочие лизингодатели и фирмы, связанные с лизинговыми операциями (страховые компании, пенсионные фонды, а также государственные организации). Крупнейшими в мире компаниями являются американские GMAC (General Motors Acceptance Corporation), GE Capital, AT&T Capital, Corporation, японская Orix Corporation, французская, немецкая Debis Financial Services, английская NWS Bank (табл.64).

В настоящее время мировым лидером по объему лизинговых операций выступают США, здесь 58 % реализованного имущества приобретается на условиях лизинга, в Японии – 40 %, в Австралии – 34 %. В Европе лидером по объему лизинговых операций является Великобритания 18 %, ФРГ и Испания – 14 %, Италия – 10 %.

Сравнительно поздно вышли на мировой рынок лизинговые фирмы Японии. Однако в 80-х годах их интернациональная деятельность резко активизировалась. В настоящее время интернационализация лизинговой отрасли здесь продвигается путем так называемого "сегунского лизинга", при котором оборудование сдается пользователям за пределами страны. К ведущим лизинговым фирмам Японии относят "Ориен лизинг", "Ниппон лиз", "Токио лиз", "Сьово лиз", "Сенчури лизинг систем".

Таблица 64

Ведущие мировые лизинговые компании [27, p.32]

Место	Наименование	Страна	Объем в 1995 г. (млрд. долл. США)
1	GMAC	США	17,634
2	GE	США	17,374
3	Orix Corporation	Япония	8,986
4	Lombard North Ctntral/Nat West Grup	Велико-британия	7,032
5	S'ociate General	Франция	5,356
6	Debis Financial Services	Германия	5,354
7	AT&T Capital	США	4,566
8	BOT Financial	США	4,459
9	IBM Credit Corp.	США	3,600
10	NWS Bank	Велико-британия	3,581

Динамично развивается лизинговый бизнес в ФРГ. На данный момент в ФРГ действует более 700 лизинговых компаний, не считая дочерних фирм. Из них 70 компаний с капиталом более 1 млн. марок. Крупнейшими лизинговыми компаниями ФРГ являются "Дойче лизинг", Дебис файнэшл сервис [2, с.69].

Развивается лизинг в восточноевропейских странах и в странах СНГ. Так, в России, появилось более 20 лизинговых фирм. Многие из них организованы при крупных банках. Например, "ОНЭКСИМбанк" и международная финансовая корпорация создали компанию "Интеррослизинг", банк "Российский кредит" – "Роскредитлизинг", "Промстройбанк" – "Промстройлизинг", "Мосбизнесбанк" – "Лизинг-бизнес", Сбербанк России совместно с немецкими партнерами создали компанию "Лизинг" и т.д.

В последнее время увеличению возможностей интерлизинга способствует включение в него международного банковского капитала. Такие крупнейшие банки как английский "Морган Грэнфилл энд К<sup>о</sup> лтд", португальский "Кайша жерал де депозитум", немецкий "Дойче банк",

французский "Сосьете женераль" уже давно работают в данной сфере. Их пример заставляет подключаться к процессу и другие банки.



## Международные лизинговые организации

Развитие международных лизинговых операций обусловило появление как национальных ассоциаций лизинговых фирм, так и международных лизинговых клубов. В качестве примера можно привести Европейскую региональную ассоциацию ЛизЕвроп-European Federation of Equipment Leasing Company Associations (Европейское федеративное объединение компаний по лизингу оборудования), образованное в 1972 году со штаб-квартирой в Брюсселе. В Азии это Азиялизинг – Asia Leasing Assotiations, основанная в 1982 году со штаб-квартирой в Сингапуре. В Южной Америке это Филализинг – Latin-American Leasing Federation, основанная в 1983 году и находящаяся в Мексике.

В качестве международных выступает "Интерлиз", в которой участвуют лизинговые фирмы Англии, Бельгии, Дании, Германии, Голландии, Испании, Италии, Норвегии, Франции, Швеции, Швейцарии; международный лизинговый клуб "Орион Лизинг Клуб", созданный рядом западноевропейских, американских и японских банков и др.

Помимо этого существуют особые специализированные ассоциации лизинга: European Car and Truck Rental Association (ECATRA) – Европейская ассоциация арендодателей легковых и грузовых машин; European Computer Leasing and Trading Association (ECLTA) – Европейская ассоциация лизинга и торговли компьютерами; International Association of aircraft Lesson (IAAL) – Международная ассоциация лизингодателей самолетов.

Все Международные лизинговые клубы можно разделить на следующие подгруппы:

→ ассоциации и лизинговые клубы, объединяющие своих членов по географическому признаку. Это, например, Лизюроп, Фелализ, Азиализ и др;\*

→ ассоциации, образованные в основном крупнейшими лизинговыми компаниями промышленно развитых стран: Интрелиз (компании из 10 стран Западной Европы), Лизклуб (компании стран Западной Европы и Австралии), Ифаа (компании из 18 стран Европы) и др;

→ клубы, объединяющие компании, которые осуществляют лизинг того или иного вида оборудования: Американская ассоциация

---

\* Все они масштабны и охватывая целые регионы, включают большое количество стран. Так "Лизюроп" объединяет представителей 57 государств.

лизинга оборудования, Европейская ассоциация по лизингу легковых и грузовых автомобилей, Международная ассоциация лизингодателей авиатехники и др.

Международные лизинговые организации созданы с целью разрешения проблем интерлизинга – урегулирования вопросов, связанных с практикой лизинговых операций, создания информационной системы для обеспечения свободного движения арендуемого имущества. Их деятельность способствовала принятию 28 мая 1988 года в г. Оттава (Канада) "Конвенции о международном финансовом лизинге" – авторитетного и общепринятого в международной практике документа, способствующего развитию лизинга в глобальном масштабе.



## Международный опыт развития лизинга для Украины

Всемерное развитие лизинга в Украине выступает как неизбежность в условиях становления рыночных отношений. Ведущий специалист по проблемам лизинга Н.Внукова рассматривает следующие пять групп предпосылок для развития лизинговой деятельности в Украине: исторические, социально-экономические, организационно-технические, научные; юридические; общественно-политические (табл.65).

Международный опыт лизинговых отношений склоняет к выводу об особом отношении к развитию лизинга, его поощрению и стимулированию. Как вид предпринимательской деятельности он является эффективным способом инвестирования и развития предприятий. Опыт развития лизинга в мире делает его "революционным средством" постоянного стимулирования экономики. Осознавая важную роль лизинга, проследим историю его развития в Украине по следующим документам: с 1995 года лизинг впервые был разрешен в деятельности банков, что выразилось в статье 3 Закона Украины "О банках и банковской деятельности"; с сентября 1996 года в Верховной Раде Украины началось обсуждение Закона Украины "О лизинге"; 10 января 1998 года вступил в силу принятый в декабре 1997 года Закон Украины "О лизинге". Тем самым обозначены правовые границы развития лизинга в нашей стране и созданы условия его развития.

Фактически сегодня на рынке лизинговых услуг в Украине существует до трех десятков зарегистрированных лизинговых фирм, из которых реально работает меньше десяти. Для сравнения: сегодня в каждой из промышленно развитых стран работает до 100 лизинговых компаний, а в различных формах лизинга находится до 50 % всех

производственных мощностей [23, с.12]. В Украине основные фонды, которые эксплуатируются более 20 лет, составляют 40 % общего количества, еще 28 % от 10 до 20 лет. Уровень их износа составляет 43 %, а в промышленности и капитальном строительстве 48 % и 62 % соответственно. Существуют предприятия, где износ фондов достигает 80 %, что обуславливает повышенный расход сырья, энергии и, как следствие, рост себестоимости продукции. Чтобы изменить сложившуюся ситуацию необходимы крупные капитальные вложения: требуемый объем инвестиций по прогнозам специалистов составляет около 40 млрд. долларов [7, с.9].

Таблица 65

## Предпосылки развития лизинга [14, с.75]

№ пп	Структура предпосылок	Содержание предпосылок
1.	Исторические	1.1. Наличие традиций арендного предпринимательства. 1.2. Возможность использования опыта арендных отношений в период экономических реформ.
2.	Экономические	2.1. Необходимость развития рыночных отношений, в том числе через формирование эффективных элементов рыночной инфраструктуры. 2.2. Объективная потребность в новых формах и источниках кредитования и инвестирования. 2.3. Изменение ситуации в сбытовой политике машинотехнической продукции. 2.4. Потребность в более рациональном размещении и использовании основных средств. 2.5. Структурные изменения в сфере материального производства и услуг юридическим фирмам. 2.6. Наличие заинтересованности зарубежных лизинговых компаний к расширению связей с потребителями в Украине. 2.7. Возможность выхода Украинских товаропроизводителей с помощью лизинга на рынки других стран.
3.	Организационно-технические	3.1. Наличие опыта внешнеторговых арендных операций. 3.2. Участие банковских учреждений в лизинговых операциях. 3.3. Заинтересованность отечественных предпринимателей в финансовой лизинговой деятельности. 3.4. Проведение процесса реструктуризации крупных предприятий с элементами лизинга. 3.5. Начавшийся процесс создания специализированных лизинговых компаний.
4.	Общественно-политические	4.1. Расширяющаяся государственная политика в области лизинга. 4.2. Наличие специализированной общественной организации ХРО "Лизинговый фонд". 4.3. Создание Укрлизинга.
5.	Научно-исследовательские	5.1. Известность для специалистов лизинга как метода стимулирования производительных сил. 5.2. Наличие зарубежных научных школ в области лизинга. 5.3. Заинтересованность в исследовании проблем лизинга.

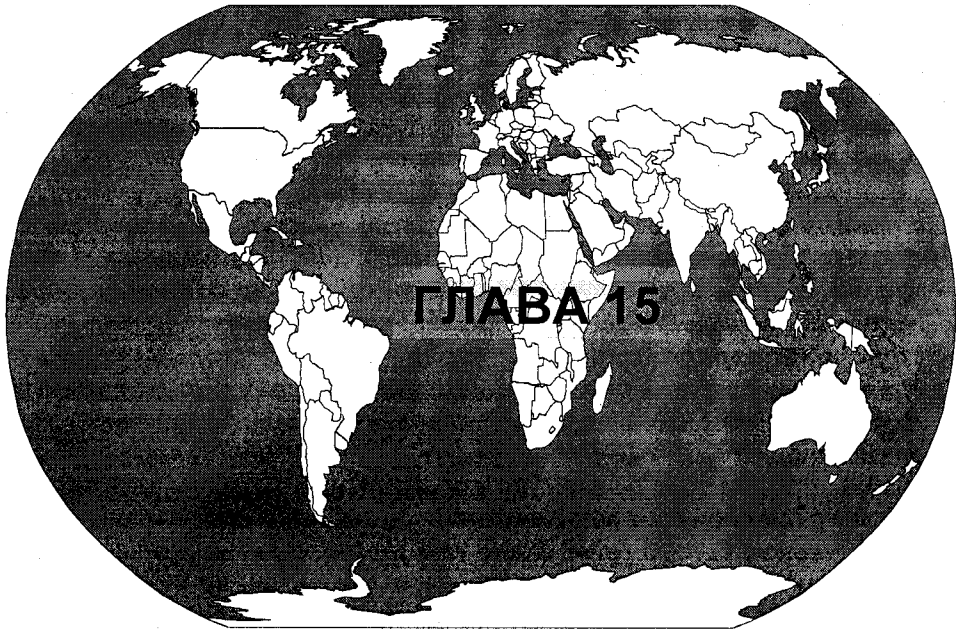
№ пп	Структура предпосылок	Содержание предпосылок
6.	Социальные	6.1. Повышение уровня жизни через обновление основных средств. 6.2. Повышение занятости через увеличение сбыта продукции.
7.	Правовые	7.1. Создание основ законодательства о лизинге. 7.2. Установление льгот по лизинговым операциям.

Одним из возможных путей решения данной проблемы может быть лизинг, применение которого позволяет предпринимателям осуществлять расширение и модернизацию производства, не затрачивая средства для инвестиций и собственный основной капитал, а оплачивая лишь лизинговые платежи. Кроме того, лизинг позволяет избежать привлечения кредитов, и соответственно выплаты процентов. Важнейшим достоинством лизинга является возможность не только крупным и средним, но и мелким предприятиям использовать новые и новейшие виды техники (особенно характеризующейся моральным старением). Для высокотехнологических фирм несомненным плюсом является возможность лизинга найти покупателя и обойти 100% предоплату. Таким образом, лизинг является высокоэффективной и специфической формой экономических отношений, способной дать экономике Украины новые импульсы развития. Внедрению их в Украину могут помочь специализированные государственные институты ряда стран, цель которых – способствовать экспорту товаров. К ним можно отнести организации – члены Бернского союза: экспортно-импортные банки США, Японии, КОФАС (Франция), Гермес (Германия), НЦМ (Нидерланды) и др. Большая роль в создании лизинговых компаний принадлежит Международной финансовой корпорации.

В промышленно-развитых странах развитие лизинга поддерживается и государством, поскольку он стимулирует экспортную деятельность национальных предприятий, стимулирует продажи новой техники, повышает конкурентоспособность. Для улучшения лизинговой деятельности в Украине государство также должно принять ряд мер, таких, как например:

- снижение ставок таможенных пошлин на ввозимое технологическое оборудование;
- развитие лизинговых схем кредитования и межбанковского сотрудничества в области совместного кредитования инвестиционных проектов;
- обучение основам лизинговой деятельности;
- организация сети информационной поддержки развития лизинга, позволяющей участникам сделок получать достоверную и своевременную информацию;
- использовать лизинговые операции при поставках продукции для государственных нужд и др.





## **ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ**

1. Инжиниринг и его продажа на мировом рынке.
2. Основные черты международного франчайзинга.
3. Место и роль совместного предпринимательства в современном международном бизнесе.
4. Встречная торговля: современные черты и особенности.
5. Международная ярмарочно-выставочная деятельность.
6. Международное сотрудничество в образовательной деятельности.

## Основные термины

**Бартер (barter)** – безвалютный, но оцененный и сбалансированный обмен товарами по единому договору-контракту; товарообменные операции без денежного эквивалента и без обязательного учета цен товаров.

**Встречные закупки (counter-purchases)** – торговые операции, в которых покупатель договаривается, заключает соглашение с продавцом о встречной ответной продаже своих товаров через определённый, иногда длительный промежуток времени.

**Встречная торговля (counter trade)** – внешнеторговые операции, при которых продажа определенного вида товаров и услуг является условием приобретения других товаров и услуг.

**Готовая продукция (finished goods)** – продукция завершённая в производстве и подготовленная к продаже или отправке заказчику, к вывозу с предприятия-изготовителя.

**Давальческое сырьё (give & take raw materials)** – исходный сырьевой продукт, передаваемый заказчиком продукции её изготовителю с целью переработки в готовую продукцию, оплачиваемую заказчиком.

**Инжиниринг (engineering)** – предоставление определенного вида услуг фирмой-консультантом фирме-клиенту при строительстве промышленных и иных объектов.

**Международная ярмарка (International fair)** – крупный регулярный или разовый рынок товаров, на котором сосредоточены и демонстрируются товары для ознакомления с ними потенциальных покупателей и заключения оптовых торговых сделок по выставленным образцам.

**Образовательные услуги (educational services)** – средство реализации потребности личности в духовном и интеллектуальном развитии и в приобретении той или иной специальности.

**Реинжиниринг (reengineering)** – процесс оздоровления предприятия посредством подъёма инжиниринга на новый уровень; деятельность по модернизации ранее реализованных технических решений на действующем объекте.

**Синергетический эффект (synergetic effect)** – взаимодополняющее действие активов двух или нескольких предприятий, находящихся в разных странах, совокупный результат которого намного превышает сумму результатов отдельных действий этих предприятий.

**Франчайзинг (franchising)** – организационная фирма в бизнесе, дающая индивидуальному предпринимателю право на продажу уже зарекомендовавшего себя товара или услуги крупной фирмы.

**Экспоцентр (expocenter)** – центр по подготовке и проведению выставок с международным участием.

**Углубление международного сотрудничества как в количественном, так и в качественном выражении закономерно способствует развитию новых форм взаимодействия наций, совершенствованию старых. Дополняя и развивая уже "наработанные" связи, новые формы международной деловой активности тем самым "встраиваются" в традиционную систему международных экономических отношений. Наиболее распространенными формами международной деловой активности являются: международный лизинг и инжиниринг, совместное предпринимательство, встречающая торговля, международный туризм. Процесс эволюций производительных сил раскрыл их действительные возможности, показав их как наиболее динамично развивающийся сектор международных экономических отношений, что определило их особое место в системе современного мирового хозяйства.**



## **Инжиниринг и его продажа на мировом рынке**

Под влиянием научно-технического прогресса все более растет масштабность и сложность предметов торговли. Среди них постоянно возрастающее место занимает сфера НИОКР, аккумулирующая их достижения в международном масштабе, из которой в последние десятилетия отделилась торговля инжиниринговыми услугами.

Международный инжиниринг — это деятельность специализированных фирм по предоставлению комплекса услуг производственного, коммерческого и научно-технического характера, оказываемых фирмой-консультантом фирме-клиенту при строительстве промышленных, жилищных объектов, объектов инфраструктуры и др., а также их обслуживании в другой стране.

Таким образом, инжиниринговые услуги оказываются представленными специализированными фирмами. Это могут быть частные компании, крупные государственные фирмы и организации, а также частные промышленные предприятия, у которых они носят второстепенный характер. Они могут осуществлять свою деятельность в форме унитарных предприятий, акционерных обществ, товариществ с ограниченной ответственностью и др.

По роду своей деятельности инжиниринговые фирмы подразделяются обычно на несколько групп:

- инженерно-строительные, которые оказывают весь комплекс услуг;
- инженерно-консультативные:
  - а) инженерно-архитектурные;
  - б) архитектурные, берущие на себя проектирование и

строительство без поставки оборудования или какой то части инжиниринга;

→ инженерно-исследовательские фирмы – изучающие рынки, составляющие сметы, контролирующие монтаж и пуск в эксплуатацию оборудования, разрабатывающие технологические процессы и новые материалы;

→ консультационные фирмы по организации и управлению – занимающиеся оптимизацией управленческих структур, помогающие в решении кадровых вопросов, содействующие организации сбыта.

Эти фирмы, оказывающие широкий спектр международных инжиниринговых услуг, являются формально независимыми, не подчиняются другим промышленным, строительным, либо торговым предприятиям. Международные инжиниринговые компании обладают способностью предоставлять полный комплекс инженерных и консультационных услуг одновременно в нескольких областях.

Полный инжиниринговый цикл очень обширен и включает большое количество этапов, начиная от маркетингового обслуживания проекта и заканчивая эксплуатационным сопровождением. Обычно выделяют следующие этапы:

- исследование маркетинговой целесообразности проекта;
- изучение технической возможности его реализации;
- технико-экономическая оптимизация и составление предварительного проекта с ориентировочной привязкой его к местности и указанием требований к земельному участку;
- составление рабочего проекта и подготовка торгов на оборудование;
- оценка поступивших на торги предложений;
- составление инженерно-строительных проектов под выбранное в результате торгов оборудование;
- подготовка торгов на инженерно-строительные работы;
- оценка поступивших предложений;
- надзор за изготовлением оборудования и его испытания;
- координация инженерно-строительных работ, поставок и монтажа;
- помощь в подготовке обслуживающего персонала заказчика;
- пуск предприятия или другого объекта в эксплуатацию и сдача заказчику "под ключ";
- наблюдение и консультации во время эксплуатации объекта после сдачи.

Как видим, инжиниринг занимает промежуточное положение между торговлей научно-техническими знаниями в чистом и материализованном виде. Из-за большой сложности инжиниринга предметом сделки может быть либо весь комплекс услуг полного цикла, либо одно или несколько звеньев из этого цикла. При этом

оказание услуг инжинирингового типа сопровождается передачей заказчику прав на использование запатентованных технических решений, технологических процессов и "ноу-хау".

Организация инжиниринга предполагает заключение особого контракта. Международный контракт на оказание инженерно-консультационных услуг представляет собой юридическую форму заказа на экспорт соответствующих услуг из страны-производителя в страну заказчика. Он включает ряд обязательных пунктов, регулирующих основные условия инженерно-консультационной формы в строительстве объектов за рубежом. К ним относятся:

а) обязательства инжиниринговой фирмы и заказчика с приложением перечня подлежащих выполнению работ; б) сроки и графики их выполнения; в) численность и состав персонала, участвующего в работах по контракту; г) степень ответственности сторон за нарушение ими договорных обязательств; д) условия и ставки оплаты инженерно-консультационной фирмы; е) условия оплаты технической помощи по обучению персонала.

Таким образом, исследовав субъекты, функции и организационные формы реализации инжиниринговых услуг, можно представить структурно-функциональную модель международного инжиниринга (рис.78).

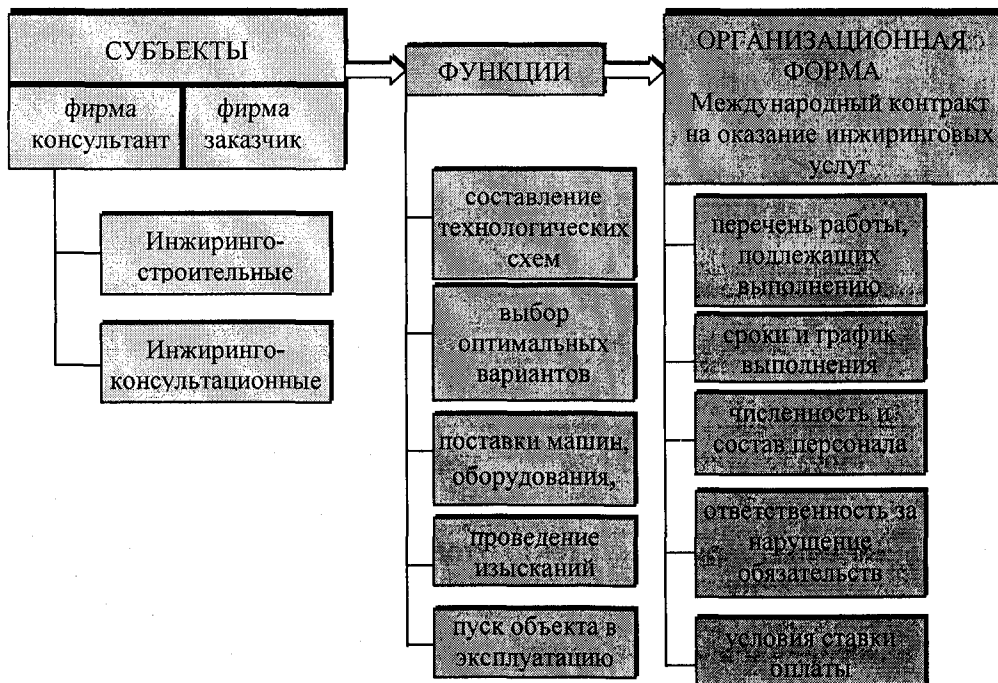


Рис.78. Структурно-функциональная модель международного инжиниринга

Инжиниринговые фирмы объединены в два международных союза:

1. Европейский комитет инженерно-консультативных фирм (КЕБИ), насчитывающий чуть более 500 фирм с персоналом около 110 тыс. человек;

2. Международная федерация инженеров-консультантов (ФИДИК), включающая 6000 фирм-членов с персоналом около 150 тыс. работников.

Современный рынок инжиниринговых услуг достаточно многогранен. Только число крупных инжиниринговых фирм превышает 1000 – это при том, что многие из них являются международными с широкой сетью отделений и филиалов в различных странах.

Конъюнктура на международном рынке инжиниринга тесно связана с экономическим положением и уровнем деловой активности в разных странах, и при общем восходящем тренде развития характеризуется чередованием подъемов и спадов (рис. 79).

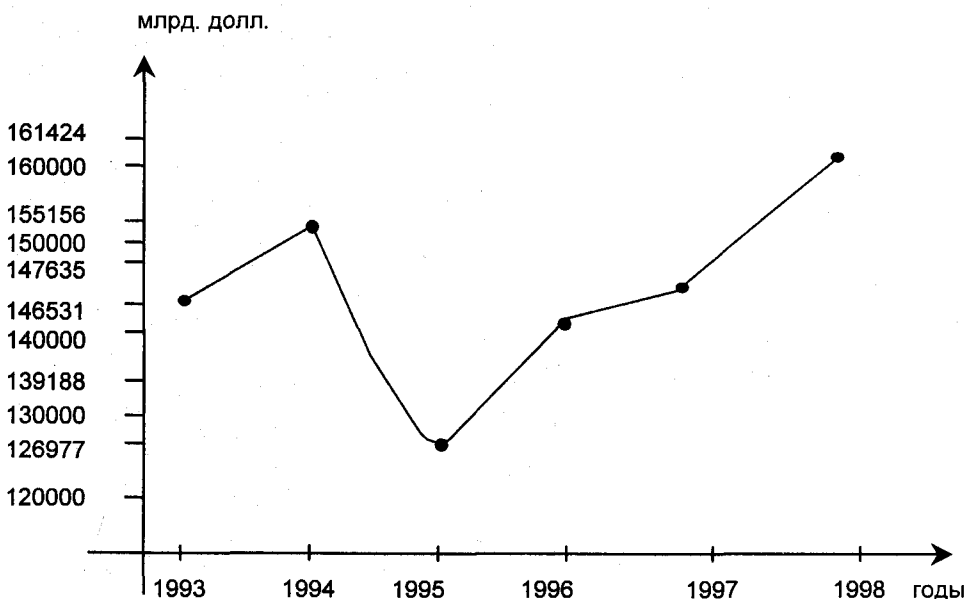


Рис. 79. Динамика зарубежных контрактов основных стран-экспортеров инженерно-строительных услуг [15, с. 17]

Решающее влияние на уровень развития рынка инжиниринговых услуг оказывают три фактора: объем государственных и частных инвестиций, научно-технический прогресс и наличие свободного капитала.

Спрос на данном рынке в значительной степени определяется общим давлением спроса в экономике, реализацией различных международных программ, государственным регулированием и пр. Так, спады в мировой экономике закономерно ведут к снижению спроса на инжиниринговые услуги; реализация международных программ помощи развивающимся странам обуславливает рост экспорта инжинирингово-консультационных услуг из промышленно-развитых стран. Разработка ряда крупных региональных проектов (например, строительство туннеля под Ла-Маншем) способствует поддержанию спроса на инжиниринговые услуги внутри ЕС.

Особенности предложения на рынке экспорта инжинирингово-консультационных услуг обусловлены множественностью субъектов предложения и конкуренцией между ними за достижение основного критерия предложения – наибольшую выгодность с экономической точки зрения, что включает в себя цену, производительность труда и качество услуг. В частности, в последние годы частные фирмы, особенно при получении госзаказов, испытывают жесткую конкуренцию со стороны государственных фирм, что заставляет их снижать норму прибыли. Появилась тенденция к использованию крупными инжиниринговыми фирмами мелких специализированных предприятий или независимых экспертов в качестве субподрядчиков. Наиболее часты такие случаи при предоставлении услуг за границей, когда выгодно привлечение местных субподрядчиков (табл.66).

Таблица 66

Динамика зарубежных контрактов корпораций на экспорт инжиниринговых услуг [35, с.43]

Страны	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
	(млн. долл.)			
США	56712	5698	57450	58113
Япония	21182	20113	19673	19730
Великобритания	19558	19917	2143	2373
Франция	16001	16987	18115	18726
Италия	13660	14223	15110	15917
ФРГ	10215	10330	10257	10175
Республика Корея	5567	5416	5396	5464
Нидерланды	4073	4106	4121	4117
КНР	3122	3106	3092	3087
Швеция	1499	1480	1495	1507
Испания	1225	1247	1238	1242

Структура рынка инжинирингово-консультационных услуг все более соответствует современным потребностям научно-технического

прогресса. В соответствии с этой закономерностью в последние годы отмечается ускоренное развитие экспорта инжиниринговых услуг в таких отраслях промышленности, как добывающая, нефтепереработка, химия и нефтехимия, производство электронно-вычислительной техники.

Мировой рынок инжиниринговых услуг становится одним из самых динамичных. Его важнейшими участниками являются: США, Япония, Великобритания, Испания, Италия, КНР, Нидерланды, Республика Корея, Франция, Швеция.



## Основные черты международного франчайзинга

Франчайзинг – смешанная форма крупного и мелкого предпринимательства; система взаимовыгодных партнерских отношений, объединяющая элементы аренды, купли-продажи, подряда, представительства, и выступающая вследствие этого вполне самостоятельной формой договорных отношений хозяйствующих субъектов, имеющих статус юридического лица. Первое четкое определение франчайзинга появилось в 1982 году. Согласно ему, франчайзинг определен как "соглашение", по которому производитель, или единичный распространитель продукта или услуги, защищенных торговой маркой, дает эксклюзивные права на распространение на данной территории своей продукции независимым розничным торговцам в обмен на получение от них платежей роялти и соблюдение технологии производственных операций [46, р.8]. С течением времени данное определение дополнялось и совершенствовалось. В настоящее время франчайзинг выступает как организованная форма в бизнесе, дающая мелкому предпринимателю – франчайзи (оператору) право на продажу уже зарекомендовавшего себя товара или услуги крупной фирмы. С экономической точки зрения выступает как лицензия, выдаваемая крупным предпринимателем – франчайзером.

Держатель франчайзы – человек или группа лиц, которым корпорация предоставляет исключительное право на использование ее имени в определенном регионе, обычно оплачиваемое первоначальным взносом с последующими ежемесячными компенсационными платежами.

Первоначальный взнос определяется суммой в среднем от 25 до 100 тыс. долл., ежемесячные компенсационные платежи – от 3 % до 12 % с оборота.



Франчайзинг – явление, возникшее еще в XIX веке и продолжающие бурно развиваться в настоящее время. В США, например, применение франчайзы наиболее связано с автопрокатом, гостиничным и ресторанным бизнесом. Сегодня франчайзинг создает 13 % национального богатства в ВВП США, что в три раза больше, чем торговля автомобилями. Как работодатель, франчайзинг здесь предоставляет свыше 7 миллионов рабочих мест. По данным министерства торговли США реализация товаров и услуг компаниями, работающими по системе франчайзинга, возрастает на 10 % ежемесячно в течении последних 12 лет. Эта тенденция сохранится и после 2000 года [13, с.15-16].

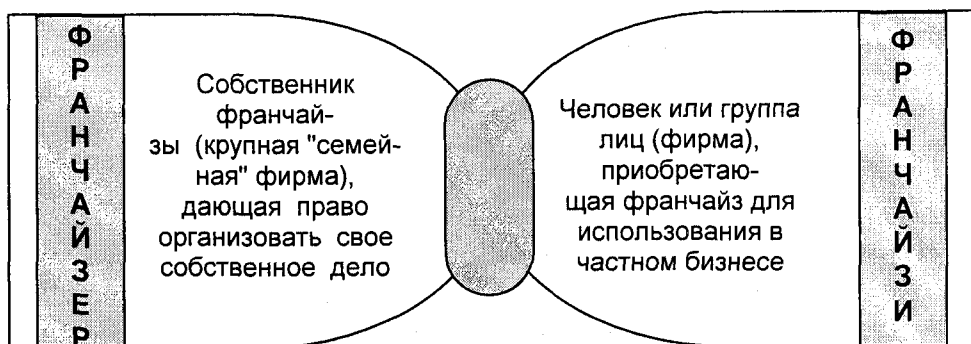


Рис.80. Субъекты франчайзинга

Существует три основных типа франчайзы. Во-первых, это франчайза на продажу готового товара. В этом случае держатель франчайзы платит фирме, ее выдавшей, за право продавать товары с ее торговой маркой. Эти товары держатель франчайзы покупает у лицензиара и впоследствии перепродает.

Во-вторых, франчайза на производство товаров. Здесь лицензиат получает право на производство и сбыт товаров базовой компании. При этом он использует сырье и материалы, купленные у этой фирмы.

В-третьих, франчайза на вид деятельности, когда лицензиат покупает право на открытие собственной фирмы с использованием названия корпорации-лицензиара и сохранением профиля ее деятельности.

Это явление специфическое и особенное. Его специфичность и особенность проявляется в том, что фирмы, работающие в системе франчайзинга, несмотря на юридическую самостоятельность, по сути представляют собой часть единой взаимосвязанной системы. Франчайзи, находясь непосредственно около потребителя, более чутко

улавливают его пожелания, настроение, колебания спроса и предложения, уровни конкуренции. Как собственник предприятия франчайзи эффективнее и надежнее наемного работника, а как самостоятельный предприниматель он контролирует определенный район, закрепленный за ним согласно договора по наименьшему риску.



Рис.81. Структура франчайзинговой системы

Сейчас система франчайзи является широко распространенной как в сфере производства, так и в сфере услуг. Так, ее успешно применяют такие американские гостиничные комплексы, как "Холидей иннз", "Шератон", "Ховард Джонсон", "Интерконтинентал", "Хилтон" и другие. Корпорация отелей "Хилтон", например, состоит из 231 отеля, включая 51 собственный и 180 на условиях франчайзинга. На сегодняшний день можно сказать, что с допущениями практически любой бизнес может развиваться по системе франчайзинга. Это особенно относится к общественным услугам и т.д., доставка товаров, копирование), розничные магазины, автосервис, оздоровительные центры, бухгалтер, строительство, салоны моды и косметические услуги, аптеки, центры подготовки рабочей силы, химчистки, прачечные, охранные бюро, пункты по оказанию компьютерных услуг, магазины и пр. По оценкам журнала "Таймс" к 2000 году франчайзинг становится "главным методом ведения бизнеса в мировой экономике".

Франчайзинг является главной составляющей национальной экономики промышленно-развитых стран. Так, для США и Великобритании его роль оценивается следующим образом:

→ в 2000 году доходы от франчайзинга составили 1 трлн. долларов;

→ на долю франчайзинговых производств приходится около 41% розничных продаж;

→ примерно одно из двух предприятий являются франчайзинговыми предприятиями, составляя в целом около 600 тыс. единиц;

→ на франчайзинговых предприятиях работает в среднем от 8 до 14 человек;

→ каждые 8 минут рабочего дня открывается одно новое франчайзинговое предприятие;

→ в целом на франчайзинговых предприятиях работает более 8 млн. человек [26, с.191].

Выход франчайзинга за пределы национальных границ привел к созданию в 1960 году Международной Ассоциации Франчайзинга (IFA). В настоящее время она выступает как эффективно функционирующая организация, координирующая развитие франчайзинга в международном масштабе. Она имеет свой юридический адрес

IFA, 1350 New-York avenue, N.W. Suite 900. Washington,  
D.C. 2005

IFA предлагает разнообразные услуги, которые невозможно получить где-либо еще, включая образовательные программы, выставки, публикации, встречи, штат опытных сотрудников.



### **Место и роль совместного предпринимательства в современном международном бизнесе**

Еще одним направлением международной деловой активности является создание совместных предприятий (СП). Совместные предприятия являются формой делового сотрудничества между двумя или более участниками для конкретной цели коммерческой, финансовой или технической природы.

Под совместным предприятием понимается предприятие с долевым участием иностранного капитала, когда создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, осуществляется совместное управление хозяйственной деятельностью, и соответственно, последующее разделение

полученной прибыли. Достоинство совместных предприятий в данном случае в том, что, в отличие от кредитов, иностранные инвестиции направляются непосредственно в производство, несут с собой передовую технологию и управленческий опыт, способствуют развитию конкуренции, открывают путь к развитию базы экспорта и разумному импортозамещению.

Совместные предприятия создаются преимущественно с целью нового международного освоения рынка. Совместное предприятие не ограничивается совместным участием капитала, оно может также строиться на знании дел в области исследований, развития производства, продажи, поставок, менеджмента и включать лицензии и фирменные знаки. Есть в связи с этим и различные формы сотрудничества, например, на основе договоров о лицензиях, прямых расходов, менеджмента или прямом участии капитала.

В совместном предпринимательстве каждый из партнеров вносит в кооперацию как минимум один из следующих факторов:

- капиталы;
- современные приемы менеджмента;
- знание рынка и отношений в стране;
- техническое знание дела;
- гарантии распределения сырья.

Главные признаки, выделяющие совместное предпринимательство из системы многообразных форм сотрудничества, следующие:

- соглашение сторон о долгосрочных задачах сотрудничества;
- оценка объединенных активов – денежных средств, оборудования, опыта управления, а также капиталовложений партнеров;
- осуществление согласованных задач через самостоятельный орган управления, независимый от органов управления сторон;
- участие партнеров в прибылях и убытках.

Все соглашения о совместном предпринимательстве обычно пронизаны распределением рисков среди партнеров. Снижение риска всегда достигается дополняющей поддержкой партнеров. В результате сегодня совместное предпринимательство является одним из наиболее перспективных направлений развития международного бизнеса фирм и организаций любой страны. Сфера деятельности совместных предприятий охватывает предпроизводственную стадию, процесс производства товаров, сбыт, послепродажное обслуживание, сотрудничество в области финансов, туризма, страхования и др.

Сотрудничество в форме совместных предприятий – относительно новый для нашей страны вид международной корпорации. Советский Союз – одна из стран, последней включившаяся в подобную форму сотрудничества в 1987 г. (Югославия – в 1967 г.,

Румыния – в 1971 г., Венгрия – в 1972 г., Польша – в 1979 г., КНР – в 1979 г., Болгария – в 1980 г., Куба – в 1982 г., ЧСФР – в 1985 г.). Образование на его территории самостоятельных государств, переход их к рыночной экономике, развитие законодательства дали толчок развитию совместного предпринимательства в этих странах. Так, в Украине, по данным 1995 года иностранными инвесторами из 94 стран мира вложено инвестиций в 3538 предприятий. Из них 3078 – совместные предприятия; наибольшее количество предприятий с иностранными инвестициями и СП зафиксировано соответственно: США – 517, 452; Германия – 480, 370; Россия – 395, 327; Польша – 390, 370; Великобритания – 147, 116. Венгрия – 146, 137. В 1997 году совместных предприятий в Украине насчитывалось 6247 (табл.67), однако к 2000 г. их количество сократилось и составило около 4,7 тыс., в которых работает около 95 тыс. человек [6, с.36].

Таблица 67

## Совместные предприятия в Украине

Год	1990	1993	1994	1997
Количество СП	113	2530	2123	6247
Объем инвестиций (млн.долл.)	–	167,3	366,9	502,0

В настоящее время особо резкий скачок образования и развития совместных предприятий наблюдается в странах Восточной Европы, СНГ, Балтии и Китае. Так, сегодня в Польше уже действует более 6 тыс. СП, в Румынии – 14,5 тыс., в Венгрии – 13,5 тыс., в Китае – около 40 тыс. Согласно оценок 30-40 % деятельности ТНК в настоящее время совершается в форме совместных предприятий [33, с.40].

Совместные предприятия бурно развиваются и в других регионах мира, в том числе непосредственно в промышленно развитых странах. Все они отличаются друг от друга не только видами вкладов, но и долей собственности их участников. Являясь хозяйствующими юридическими лицами, совместные предприятия имеют самостоятельный баланс и функционируют исходя из коммерческого расчета, самоокупаемости и самофинансирования.

Основные преимущества совместного предпринимательства заключаются в:

- возможности полного и глубокого изучения соответствующего рынка;
- снижении затрат на производство продукции;
- менее высокой потребности в денежной наличности;
- ориентации на долгосрочное сотрудничество - на перспективу;
- достижении синергетического эффекта;

- совместном риске и совместной ограниченной ответственности партнеров;
- относительной экономии на административных, управленческих и сбытовых расходах;
- совместном формировании уставного фонда;
- участии в прибылях пропорционально вкладу в уставной капитал;
- формировании органов управления совместных предприятий, независимых от органов управления учредителей.

Несмотря на очевидную выгодность совместного предпринимательства, законодательство в отношении его не во всех странах сбалансировано соответствующим образом. Побудительные мотивы, дающие толчок развитию совместного предпринимательства, в некоторых странах наталкиваются на препятствия, тормозящие этот процесс. Основные из них следующие:

- политическая нестабильность;
- неисполнительность принимающей стороны;
- отсутствие достаточной инфраструктуры (социальной, информационной, производственной);
- ограничения на вывоз прибылей;
- избыточный бюрократический контроль;
- проблемы в валютной сфере;
- материально-техническое снабжение и т.д.

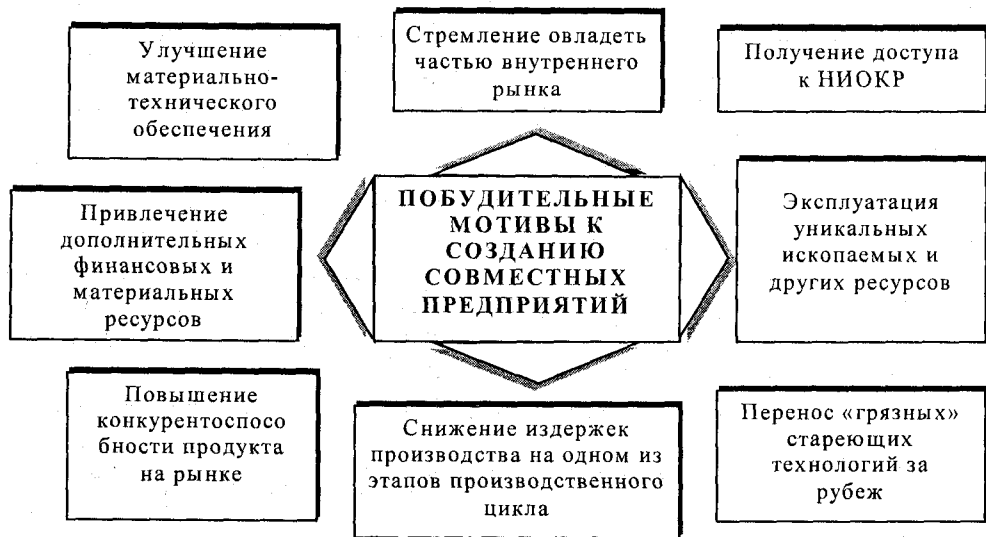


Рис.82. Основные мотивы, побуждающие к созданию совместных предприятий

Данная форма экономических связей уже сегодня сыграла важную роль в создании и развитии отраслей национальной промышленности развивающихся стран. Совместные предприятия являются для развивающихся стран более прогрессивной формой привлечения иностранных инвестиций в сравнении с другими формами, поскольку приводит к:

- оживлению национального бизнеса;
- использованию управленческого опыта многосторонних инвесторов в экономике страны;
- росту экспорта местных ресурсов и изделий через продажу продукции совместных предприятий в третьи страны.

Интенсифицируется процесс создания совместных предприятий и в отношениях между фирмами промышленно развитых стран. Так, в инвестиционном вторжении в производственную сферу США участвует на сегодняшний день несколько десятков государств, причем не только ведущих, но и "новых индустриальных", таких как Южная Корея, Сингапур, Саудовская Аравия, Венесуэла и др. В целом же основной сферой создания совместных предприятий между фирмами промышленно развитых стран является технологически емкие производства, а цель и создание-повышение эффективности НИОКР и на этой основе расширение и рационализация производства и сбыта наукоемкой продукции. К характерным чертам такого сотрудничества следует отнести долговременность сотрудничества и комплексность взаимодействия партнеров.



## **Встречная торговля: современные черты и особенности**

Встречная торговля – наиболее древний вид международной торговли, заключающийся ранее в натуральном обмене товарами. В современных условиях к встречной торговле относятся внешнеторговые операции, при совершении которых в единых контрактах фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. При этом, при частично сбалансированном обмене товаров разница в стоимости покрывается денежными платежами. Налицо гибкость встречной торговли, позволяющая контрагентам приспособливаться к изменяющимся условиям на мировых товарных рынках. В то же время многооперационность встречной торговли ведет к снижению эффективности экспорта вследствие необходимости

дополнительного (гнетущего) финансирования процесса обращения товаров\*. Из-за удлинения цикла экспортной операции за счет времени, необходимого на реализацию встречно импортированной продукции и получения денежного эквивалента, увеличиваются сроки оборота денежных средств, что ведет к росту расходов на обращение. И тем не менее география встречной торговли растет быстрыми темпами. Она захватывает не только группу промышленно развитых и развивающихся государств, но и экономически отсталые страны. По сути дела, встречная торговля охватывает весь земной шар.

Особое развитие встречная торговля получила в странах с переходной экономикой. Здесь основными причинами её расцвета явились следующие обстоятельства: состояние оборотных средств предприятий (особенно денежных средств); ошибочная политика государства в отношении поддержки предприятий, вырабатывающих неконкурентоспособную или убыточную продукцию; действующая налоговая политика государства; заключенные государственные соглашения. Бурно развивается встречная торговля в Украине. Здесь объёмы встречной торговли в общем объёме реализации составляют более 40 % продукции топливной промышленности, электроэнергетики, черной металлургии, машиностроения и металлообработки [11, с.8].

В пищевой промышленности значительная часть продукции реализуется на условиях встречной торговли предприятиями сахарной, рыбной, плодово-овощной промышленности - соответственно: 62 %, 61 % и 41 % [41, с.23].

Особенности географии встречной торговли Украины заключаются в высокой ориентации ее на республики СНГ. Наибольшие объёмы экспортных поставок на условиях прямого товарообмена осуществлялись в Россию – 4,5 % от общего объёма экспорта страны, а в Беларусь – 1,9 % [8, с.13]. Всего в экспортных бартерных поставках за 1997 год участвовало около 3913 предприятий Украины [34, с.14].

Контрагентами во встречной торговле, наряду с экспортерами и импортерами, являются:

→ встречный экспортер, которым может быть экспортер основного товара или любая другая организация, указанная в контракте;

---

\* По своей экономической сущности встречная торговля отличается от традиционной тем, что включает как минимум две стадии обмена: на первой стадии – экспортная операция, на второй – встречная импортная. Впоследствии может быть стадия реализации товаров на внутреннем рынке или дополнительная экспортная операция.



→ встречный импортер, которым может быть импортер основного товара или любая другая организация, указанная в контракте.

По мере увеличения объемов международной встречной торговли вырастает и ее особая роль. Если в середине 80-х годов встречная торговля в международном товарообороте составляла около одной трети, то к началу 90-х годов ее доля превысила 40%. При этом расширилась география встречной торговли.

Наиболее традиционная разновидность встречной торговли – бартерные операции, представляющие собой безвалютный, но оцененный обмен согласованного количества одного товара на другой. Здесь стоимостная оценка товаров делается для обеспечения эквивалентности обмена. Бартерные операции осуществляются на основе бартерных соглашений, представляющих собой международную торговую сделку, по которой устанавливаются количества взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары в согласованные пункты назначения.

Как отмечалось выше, бартерные операции особо развиты в странах с переходной экономикой. Здесь для отдельных промышленных предприятий бартер стал чуть ли не единственным способом реализации своей продукции. Взять хотя бы Украину: путем товарообмена в 1997 году реализована вся продукция АО "Новомосковский трубный завод" Днепропетровской области, более 98 % продукции АО "Камышбурунский железнодорожный комбинат" и АО "Джанкойский консервный завод" Крыма. В Украине в бартерную схему расчетов втянуты такие важные ее секторы, как энергетический и аграрный, металлургический и топливный. По сути дела, в настоящее время бартер является основным механизмом в оптовой торговле Украины.

Следующей сделкой этой группы, близко напоминающей бартерные операции, являются компенсационные сделки. Они отличаются от первых тем, что здесь:

– каждый из партнеров выставляет счет за свои поставки в денежной форме;

– экспортер может поручить выполнение своих обязательств по встречному импорту третьей стороне. При этом можно получать выручку одновременно.

Другой наиболее значительной формой встречной торговли являются встречные закупки /встречные поставки/. Они осуществляются в счет обязательств, принятых экспортерами в контрактах на продажу основных товаров. В большинстве случаев экспортеры принимают на себя встречные обязательства-по закупкам под давлением импортеров, умело использующих конкуренцию между

поставщиками. Эти обязательства фиксируются в экспортном контракте и их выполнение гарантируется штрафными санкциями.

Экспортные контракты могут включать различные варианты встречных обязательств: содержать перечень товаров, подлежащих встречной закупке, либо определять стоимостной объем встречных обязательств в конкретной валюте или в процентном отношении к сумме основного экспортного контракта.

Одной из разновидностей встречной торговли можно назвать авансовые закупки, когда первоначальные и встречные поставки по сути меняются местами, т.е. заинтересованная в продаже сторона первоначально закупает у другой заинтересованной стороны какие-либо товары и услуги.

Сделки типа "свитч" – следующая разновидность встречной торговли, сущность которой заключается в передаче экспортером своих обязательств по встречной поставке третьей стороне.

Одним из эффективных способов продаж является выкуп устаревшей продукции, т.е. зачет остаточной стоимости выкупаемых товаров по цене новых. Данная форма торговли активно внедряется, например, при сбыте легковых автомобилей, ЭВМ, речного транспорта и пр. В этом случае, при покупке клиентом нового товара вычитается из его стоимости цена старого.

Определенной разновидностью встречной торговли являются так называемые соглашения об "оффете", когда экспортер соглашается закупить в стране импортера товары и услуги на сумму, составляющую часть от целого – суммы экспортной поставки.

Еще одной формой встречной торговли являются операции с давальческим сырьем, т.е. переработка иностранного сырья с расчетами за работу исходным сырьем или продуктами переработки.

Эти операции являются сбалансированными, заранее оговоренными и безвалютными. Здесь взаимные обязательства сторон по экспорту сырья и импорту готовой продукции оформляются одним контрактом. При этом оценке подлежит стоимость сырья, переработки, готовой продукции, дополнительные затраты и т.д. Поставками давальческого сырья покрываются не только все согласованные расходы переработчиков, но и обеспечивается получение ими запланированной прибыли.

Компенсационные поставки – еще одна важная составная часть встречной торговли. Здесь экспортер поставляет оборудование на условиях кредита, при этом оплата предоставляемых кредитов должна производиться после получения суммы от встречных поставок продукции.

Встречная торговля, таким образом, имеет право на существование. По крайней мере, это утверждение относится к данному этапу развития общества, так как доля встречной торговли

пока еще довольно велика – 40 % [31, с.16]. Будущее, конечно (как это уже сейчас утверждает ГАТТ/ВТО),\* создаст ей серьезные проблемы.



## Международная ярмарочно-выставочная деятельность

Среди многочисленных новых форм международного сотрудничества продолжают оставаться актуальными и традиционные, уходящие корнями в XVII-XVIII в., ярмарки и выставки. Доказательство тому – более 14 тысяч ежегодных международных выставок, на которых производители получают уникальные возможности составить представление о состоянии рынка, выявить его реакцию на предполагаемый товар, сравнить свою продукцию с товарами конкурентов и т.д. Фирма на международных выставках может преследовать самые разнообразные цели, главными из которых являются:

- определение возможного спроса на разрабатываемую продукцию;
- сравнение своего товара с товарами конкурентов;
- сопоставление собственной практики сбыта с опытом других фирм;
- встреча с клиентами и установление новых контактов с деловыми людьми страны проведения выставки и коммерсантами из других стран;
- заключение сделок;
- реклама товара и деятельности фирмы, создание благоприятного общественного мнения о ней.

По своему характеру и назначению международные выставки можно подразделить (рис.83):

- по целям проведения – на торговые и просветительно-познавательные;
- по периодичности – на регулярные, нерегулярные, организуемые в связи с какой-то датой, конгрессами, съездами и по случаю других событий (сюда относятся и постоянно действующие);
- по представляемым экспонатам – на общеотраслевые и специализированные;

---

\* ГАТТ/ВТО содержит статьи, согласно которым встречные обязательства рассматриваются как ограничения, нарушающие принципы свободной торговли.

Однако до настоящего времени ни одна из стран-участниц этого соглашения не заявила протеста по поводу встречных закупок другими участниками.

→ по составу участников – всемирные, международные, региональные.



Рис. 83. Виды международных выставок

Рост числа международных выставок, разнообразных по своим целям и содержанию, вызывал необходимость координирования их деятельности. Первые такие попытки были сделаны еще в 1912г, но только в 1928 г. удалось создать Конвенцию о международных (всемирных) выставках, которую подписали представители 31 государства. Созданное по Конвенции постоянное Международное бюро выставок обязано наблюдать за ее выполнением, определить государство для проведения очередной выставки.

В последующие годы в Конвенцию вносились изменения. Ныне действующий вариант Конвенции был одобрен 25 мая 1972 г. 71-й сессией Административного совета Международного бюро выставок.\* Положения Конвенции обязательны для стран-организаторов

\* В первой Всемирной выставке, проходившей в 1851г. в Лондоне и получившей название "Great Exhibition of the works of industry of all nations", участвовало 17 тыс. экспонентов. За ней последовала выставка в Париже в 1867 г, совпавшая с сооружением Суэцкого канала, в которой участвовало 52 тыс. экспонентов.

всемирных выставок и для всех государств-экспонентов, независимо от того, подписали они Конвенцию или нет.

Организация национальной выставки одной страны на территории другой не регламентируется международным правом. В каждой стране действует своя система проведения иностранных выставок. В одних странах существуют соответствующие законодательные акты, в других эта система сложилась на основе практики.

Исторически гораздо раньше выставок возникли ярмарки. Их целью первоначально был непосредственный сбыт привезенных товаров. В начале XV в. общеевропейское значение получили ярмарки Женева (первое упоминание – 1262 г.), в XV-XVI вв. – ярмарки в Лионе. В 16 в. международным ярмарочным и кредитным центром (особенно для южно-европейских стран) стал испанский г. Медина-дель-Кампо, начали проводиться ярмарки в Антверпене.

В XIX в. международное значение приобретают известные еще с XIII в. ярмарки в Лейпциге.

В XX веке крупные региональные ярмарки почти исчезли. После 2-й мировой войны вместо "ярмарки товаров" все чаще начали устраивать "ярмарки образцов", т.е. заключение сделок по образцам с последующей доставкой партий товаров. Современные ярмарки представляют собой выставочные мероприятия коммерческого характера, где наряду с демонстрацией образцов заключаются торговые сделки в национальном и международном масштабе. По своему характеру и целям они практически не отличаются от регулярных коммерческих выставок и салонов. Различают ярмарки универсальные (ярмарки в Пловдиве – Болгария, в Измире – Турция), многоотраслевые (ярмарки в Познани – Польша и Париже – Франция), специализированные (ярмарки спорттоваров в Мюнхене – ФРГ, ярмарки транспортного оборудования в Базеле – Швейцария).

Для современных ярмарок характерна тенденция к переходу от общих универсальных ярмарок к отраслевым, чаще всего техническим, и ярмаркам товаров народного потребления с использованием разнообразных технических средств для демонстрации экспонатов и с проведением научно-технических конгрессов и симпозиумов. Так, лейпцигская ярмарка в 1969 г. была реорганизована из универсальной в многоотраслевую и стала не только местом встреч деловых людей, но и крупнейшим международным центром научно-технической и экономической информации.

Основные направления деятельности международных ярмарок регламентируются союзом международных ярмарок (СМЯ), созданным в 1925 г. (Париж) с целью более эффективной организационной работы международных ярмарок (выставочных мероприятий) и дальнейшего развития межгосударственного товарообмена. СМЯ

объединил (1974 г.) 94 члена. Среднегодовое количество посетителей на международной ярмарке СМЯ превышает 50 млн. человек.

Согласно прогнозам специалистов, стремительное развитие технологии, короткий срок жизни новинок и перемены в экономической, политической и демографической ситуации предвещают грядущий перелом в развитии института ярмарок/выставок, с которым ожидаются:

→ укрепление транснационального характера уже знаменитых и широко признанных торговых ярмарок и выставок с параллельным сведением к минимуму возможности возникновения новых подобного масштаба;

→ активизация деятельности крупномасштабных международных ярмарок/выставок за пределами их места проведения;

→ многократное увеличение количества ярмарок/выставок с подобной или родственной тематикой (например, электронные технологии);

→ усиление спроса со стороны мелких и средних предприятий на участие в ярмарках и выставках национального масштаба;

→ увеличение роли услуг в качестве объекта экспонирования;

→ повышение значения для малых предприятий региональных выставок "радиусом 100 км", как принято называть;

→ пересмотр вопроса об "открытии дверей" некоторых выставок для широкой публики при строгом, однако, соблюдении их коммерческого характера.

Что касается сферы действия ярмарок/выставок, к 2000 году определились следующие четыре основных типа:

а) "глобальная", где сосредоточены предложение-спрос в мировом масштабе;

б) "европейская", которая служит зеркалом рынка, главным образом, Западной и Восточной Европы;

в) "европейская региональная", рамки уже по сравнению с типом "б", но гораздо шире, чем уже известной до настоящего времени региональной выставки;

г) "местная", ограниченного радиуса действия, приспособленная с точки зрения предложения товаров и услуг к специфике района, где она проводится.

Объективность, периодичность, ограниченность по времени, и пространственное сосредоточение предложения придает торговым ярмаркам/выставкам характер платформы для обмена информацией (сфера коммуникации) и заключения торговых соглашений (сфера рынка).

Предметом деятельности ярмарки является оказание комплекса услуг участникам по заключению торговых сделок, налаживанию деловых контактов, упорядочению процесса оптовой торговли,

анализу и подготовке конъюнктурной информации, организации рекламы.

В отличие от ярмарок выставки-продажи, как правило, систематизируются по научным тематикам и направлениям.

Цель выставки-продажи – демонстрация и предоставление с последующей реализацией новых видов продукции, подготовка новейшей информации и создание условий для установления деловых контактов с потенциальными покупателями.

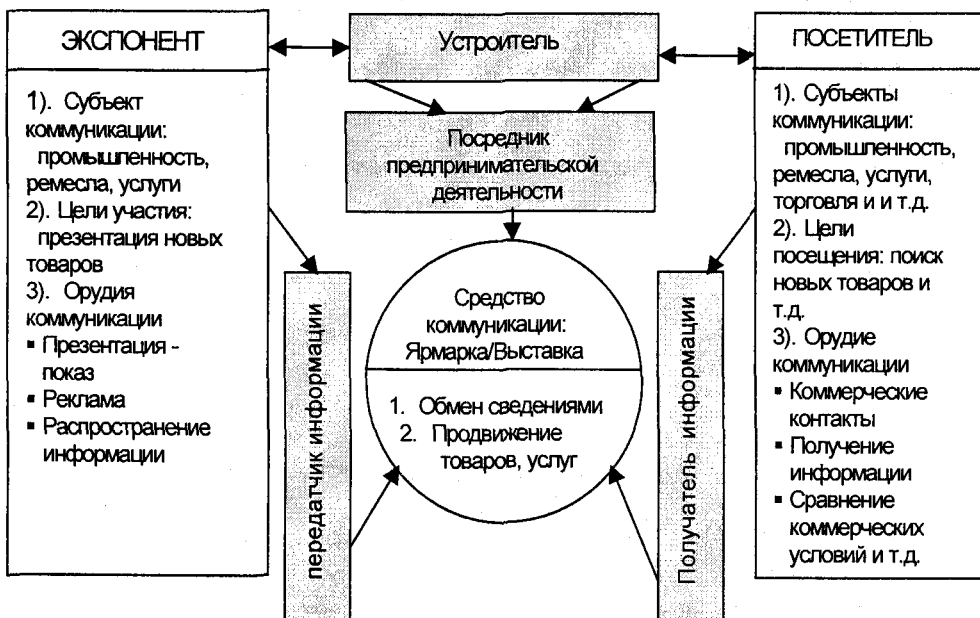


Рис.84. Коммуникационное средство: Торговая Ярмарка-Выставка

Выставочная продажа является целесообразной формой апробирования рынка новейших товаров, реализация которых только начинается, т.е. они находятся на начальной стадии своего жизненного цикла, они еще не произведены массовыми партиями из-за опасения понести неоправданные убытки изготовителями в случае отсутствия спроса на эти товары.

Выставочная деятельность на международных рынках связана с конкретными, часто существенными расходами. Выделяют четыре основных статьи расхода в бюджете выставки: стенд, экспозиция, персонал, продвижение товара на рынок. Более подробно они выглядят так:

- арендная плата закрытой и открытой площади;
- стоимость проекта экспозиции, изготовления или аренды конструктивных и оформительских элементов;

- транспортно-экспедиторские расходы на доставку экспонатов на выставку и возвращение их (в т.ч. таможенные расходы);
- оформление служебных помещений и стенда (мебель, холодильники, посуда, аптечка и пр.);
- содержание служебных помещений (телефон, телефакс, электроэнергия, вода, уборка, охрана);
- монтаж и демонтаж экспозиции (командировочные расходы, наем иностранных рабочих, страховка);
- оплата труда персонала (командировочные расходы, гостиница, транспорт);
- представительские расходы (приемы почетных гостей, сувениры, рассылка пригласительных билетов и пр.);
- рекламные расходы (предварительная реклама, объявление в каталоге выставки и в местных газетах, пресс-конференция, наружная реклама, радио, телевидение).

В глобальном экономическом аспекте выставки являются:

- реальным отражением технического развития;
- "биржам информации";
- социальным явлением с различными подтекстами;
- термометром цен
- экономико-политическим форумом прогнозирования конъюнктурных изменений.

Международный характер ярмарки/выставки приобретают тогда, когда в них участвуют 10-15 % зарубежных экспонентов.

Предметом деятельности выставки-продажи (выставки-ярмарки) является оказание услуг по ознакомлению с новыми видами продукции и заключению торговых сделок по ним, а также предоставление коммерческой и научно-технической информации с привлечением ведущих ученых и специалистов.

Практический, научный и коммерческий интерес представляют такие международные выставки-продажи, как "Экология", "Ресурсосбережение", "Метрология", "Медицина-95", "Автосервис-95", "Тара, упаковка, склад-95".

Выставки – важнейший механизм, позволяющий влиять на спрос и предложение. В определенном смысле выставки являются барометром экономического состояния страны. И действительно, если взглянуть на международную "карту" выставок, среди лидеров этого бизнеса мы обнаружим в первую очередь, США, где проходит до 6 тыс. выставок ежегодно. В Европейских странах благодаря развитию выставочного бизнеса создано 519000 рабочих мест, а общие прямые затраты организаторов, экспонентов и посетителей составляют более 8 млн. евро, (табл.68).



Таблица 68

## Крупнейшие выставочные территории мира [24, с.12]

Выставочная площадь брутто в павильонах (в м <sup>2</sup> )					
D	- Ганновер	478.900	E	- Барселона	100.000
I	- Милан	270.000	GND	- Торонто	99.806
D	- Франкфурт	263.005	CS	- Брно	99.000
D	- Кельн	250.000	CS	- Мадрид	97.200
F	- Париж	221.204	D	- Эссен	90.000
CH	- Базель	185.570	E	- Бильбао	90.000
CHP	- Загреб	180.000	F	- Париж	88.000
USA	- Чикаго	174.028	D	- Нюрнберг	86.000
D	- Дюссельдорф	171.300	DK	- Хернинг	85.000
NL	- Утрехт	166.200	F	- Лион	84.000
F	- Париж	163.500	I	- Болонья	83.715
D	- Лейпциг	160.000	USA	- Нью-Йорк	83.610
USA	- Кливленд	151.706	D	- Берлин	83.500
E	- Валенсия	140.000	F	- Париж	82.100
B	- Брюссель	135.000	DZ	- Алжир	80.000
I	- Генуя	130.500	A	- Грац	79.000
GB	- Бирмингем	125.850	USA	- Атланта	78.036
CO	- Богота	125.000	USA	- Луисвиль	77.107
USA	- Хьюстон	119.934	USA	- Детройт	74.320
A	- Вена	111.911	BG	- Пловдив	73.635
D	- Мюнхен	105.000	F	- Марсель	73.000
PL	- Познань	103.200	CH	- Женева	70.200
USA	- Лас-Вегас	102.190	CH	- Лозанна	65.000

Особо развит выставочный бизнес в Германии, где ежегодно проводится 110-115 специализированных или многоотраслевых выставок-ярмарок, которые довольно представлены: 1500-2000 экспонентов, 150000-200000 посетителей, при среднеохватываемой площади около 500000 м<sup>2</sup>. Здесь наиболее значимые выставочные комплексы расположены в Лейпциге – 100000 м<sup>2</sup>, Франкфурте-на-Майне – 400000 м<sup>2</sup>, в Ганновере – более 1000000 м<sup>2</sup> площади [24, с. 13].

Трансформация торговых ярмарок/выставок из сферы узкоторговых отношений в сферу многонациональных коммуникаций сделала их ареной острой конкурентной борьбы, где "центр тяжести" участия находится теперь в области широкого делового общения и пропаганды фирменной индивидуальности экспонента.

## Распределение по количеству экспонентов

Число (диапазон) экспонентов в одной выставке	Число выставок	Число выставок с учетом объединения	Из них в Киеве
10-20	59	48	9 (8*)
20-40	94	97	23(18*)
40-70	96	96	43 (43*)
70-100	40	3	23 (23*)
100-150	18	21	15 (16*)
150-200	1	5	1 (4*)
200-300	2	2	2 (4*)
>300	1(2+)	1	1

\* Число экспонентов на объединенных экспозициях выставки (сдвоенной, строенной)



## Международное сотрудничество в образовательной деятельности

В наше время преимущества в конкурентной борьбе все больше определяются не размерами страны, не богатыми природными ресурсами или мощью финансового капитала. Теперь все решает уровень образования и объем накопленных обществом знаний. Поэтому очевидно, что в грядущие годы процветать будут те государства, которые сумеют превзойти других в освоении новых знаний, научных достижений и трансформации их в самые современные технологии и продукцию.

В подобной ситуации, как никогда прежде, возрастает роль образовательных услуг.

Образовательные услуги отвечают всем признакам, характеризующим услуги вообще (неосвязаемость, неотделимость от источника, непостоянство качества, невозможность транспортировки и хранения), и обладают особыми специфическими чертами определяющимися особенностями их потребительских свойств. Образовательные услуги – средство реализации потребности личности в духовном и интеллектуальном развитии и в приобретении той или иной специальности, т.е. в получении образования, под которым понимается определенная сумма знаний, умений и навыков.

Образовательные услуги относятся к числу личных благ, способствующих формированию человеческого капитала и

обеспечивающих условия его функционирования. Соответственно им уделяется особое внимание как со стороны государства, так и отдельных фирм, так как в условиях развертывающейся НТР на рынке квалифицированной рабочей силы "человеческий" или "кадровый" потенциал становится важнейшим элементом национальных производительных сил и фактором экономического прогресса. Следует учитывать, что ценность кадрового потенциала с увеличением скорости технических и технологических изменений автоматически возрастает. В связи с этим в постоянном внимании государств и корпораций находится ориентация на высококвалифицированную рабочую силу, непрерывность образования и повышение квалификации.

Стремительное шествие НТР предъявило абсолютно новые требования к знаниям и умениям работников. В современных условиях разработки и использование быстро меняющейся техники и технологии постоянно требуют новейшего уровня подготовки кадров \*.

Стремление идти вслед за НТР способствует международной мобильности преподавательского и особенно студенческого персонала. Так, в настоящее время 25 % всех учащихся Шотландии – иностранцы; 25 % всех учащихся Швейцарии – иностранцы из 40 государств мира. Много иностранных студентов в других европейских странах, США, Канаде, Японии и т.д.

Таблица 70

Иностранные студенты в Японии (тыс. чел.) [16, с.11]

Страны \ Годы	1990	1995	1997
Всего	41,3	53,8	54
Китай	18,1	24	22,3
Тайвань	6,5	5,2	4,3
Корея	8,1	12,6	11,8
США	1,2	1,1	0,9

Поскольку уровень образования населения, механизм переподготовки рабочей силы определяют в современных условиях темпы и эффективность реализации достижений НТР, конкурентоспособность товаров и услуг на мировом рынке – активную помощь в этой области начали оказывать различного рода организации и институты.

\* Экспертами установлено, что в некоторых наукоемких отраслях квалификация работника устаревает за время жизни одного поколения технологии, т.е. за 1-3 года.

В области сотрудничества в сфере образования можно выделить следующие основные организации и фонды:

1. Британский совет – независимая, неполитическая организация, обеспечивающая сотрудничество между Великобританией и другими странами в области образования, науки и культуры. Совет имеет 154 филиала, 116 библиотек и 56 центров обучения английскому языку в 90 странах. Торговый оборот Совета, включающий правительственные гранты и программы помощи другим странам составляет 350 млн. фунтов стерлингов.

Основные программы Британского совета:

- содействие преподаванию английского языка;
- обучение менеджменту, теории и практике бизнеса;
- научные обмены;
- международные семинары;
- совместные индустриально-коммерческие программы стажировок.

2. Фонд Карнеги за международный мир – неправительственная, внепартийная некоммерческая организация (фонд), созданная для проведения исследований в области международных отношений. Его деятельность заключается в выполнении программ исследований, организации дискуссий, подготовке и выпуске тематических изданий, информировании общественности по различным вопросам внешней политики и международных отношений.

3. Центральнo-Европейский университет (ЦЕУ) – созданный в 1990 году по инициативе Д.Сороса, является единственным в своем роде частным международным учебным и научным учреждением, предлагающим на конкурсной основе специализированные годичные академические программы для выпускников вузов.

К основным программа ЦЕУ относят программы по экономике, правоведению, истории, политологии, социологии, международным отношениям, исследованию и политике в области окружающей среды, поддержке научных исследований.

4. Бюро по сотрудничеству в области экономических исследований для Восточной Европы – вневедомственная организация, оказывающая информационную поддержку экспертам и исследованиям в области социально-экономической политики, участвуя в проведении реформ в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ. В частности, открыт доступ к информации о:

- ведущихся исследовательских проектах и другой деятельности в области экономических преобразований;
- главных направлениях деятельности экспертов и организаций;
- результатах неопубликованных работ германских и международных исследовательских институтов;

→ возможностях получения консультаций и помощи в рамках правительственных программ различных государств, а также программ международных организаций (ЕС, ОЕСД, МВФ и др.).

5. Фонд Эрхарда – основанный в 1929 в благотворительных, религиозных и образовательных целях. Особое внимание уделяется образованию, а именно: в экономике, философии, международных отношениях и политологии. Фонд присуждает:

→ стипендии талантливым студентам выпускных курсов, чтобы приобщить их к преподавательской или исследовательской работе;

→ гранты.

6. Центр "Восток-Запад" – общественная некоммерческая организация, созданная с целью содействия развитию взаимопонимания и сотрудничества между правительствами и народами Азиатско-Тихоокеанского региона (полное название – Центр по культурному и техническому обмену между Востоком и Западом). Центр:

→ выделяет гранты и стипендии студентам, преподавателям, исследователям, администраторам, предпринимателям и т.п.;

→ имеет интернатуру с целью предоставить перспективным исследователям и специалистам возможность участия в проблемно-ориентированных и междисциплинарных исследованиях и получения подготовки в ходе осуществления специальных программ Центра.

Программы, осуществляемые Центром:

→ программа социокультурных исследований;

→ общеобразовательные программы;

→ программы по охране окружающей среды;

→ программа по международной экономике и политике;

→ программа стипендий Джефферсона;

→ программа для островов Тихого океана;

→ программа демографических исследований;

→ программа по исследованию энергетических ресурсов и полезных ископаемых.

7. Фонд Евразия – некоммерческая частная организация, финансируемая Агентством США по международному развитию и поддерживающая программы в области экономической и демократической реформ в новых независимых государствах бывшего СССР за исключением Прибалтики. Фонд имеет три основных программных направления:

→ Экономическая реформа (подготовка кадров в области менеджмента, бизнеса, экономики, образования, развития социальных институтов, частного сектора, а также информационных систем);

→ Государственная реформа и развитие некоммерческого сектора (реформа системы государственного и общественного

управления, всесторонняя поддержка негосударственных организаций, усовершенствование информационных систем);

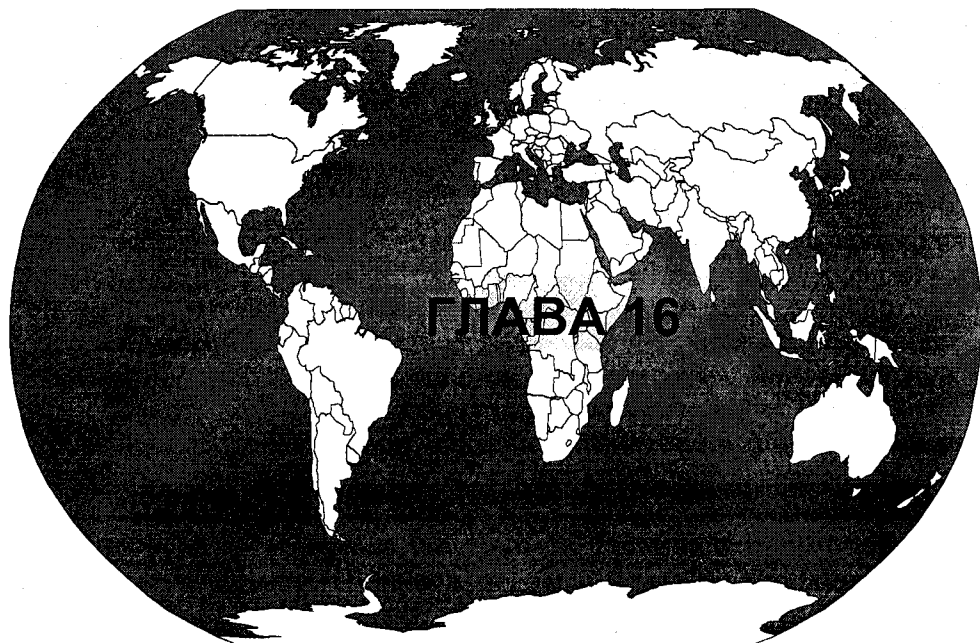
→ Средства массовой информации и коммуникации (проекты, касающиеся печатных, вещательных, электронных средств коммуникации и содействующие достижению задач Фонда в области экономической реформы и созданию демократических институтов).

8. Международная ассоциация студентов, изучающих экономику и управление – AISEC – международная студенческая организация, созданная с целью реализации потенциала человечества через развитие активности и особого типа мышления, созданная в 1948 году. На сегодняшний день объединяет более 60 тыс. членов и 800 университетов и школ бизнеса 87 стран мира. Для формирования будущих лидеров AISEC осуществляет ряд программ. Основные из них:

→ Международная программа стажировки (ИТЕР), позволяющая организовать стажировки в компаниях стран-членов сроком от 1,5 месяца до 1,5 года по 76 специальностям.

→ Глобальная тема (ГТ), позволяющая проводить конференции, стажировки, симпозиумы, семинары с целью глубокого рассмотрения проблем, стоящих перед обществом.

Образование выступает составной частью народного хозяйства, являясь связующим звеном между наукой и производством. Это не только отрасль народного хозяйства, но и система духовных и моральных ценностей, объединяющая членов общества. Развертывание НТР в XX веке способствует прогрессу знаний, удваиваемых каждые 15-20 лет. Растет их значение, а вместе с ними и доля умственного труда. За последние 100 лет доля физического труда снизилась с 90 до 10 %. Одновременно будет расти роль интеллектуального потенциала общества, поскольку промышленная революция увеличивает возможности человека в 1000 раз, электроника – в 100 тыс., а информационная революция может довести этот показатель до 100 млн. раз. По утверждениям футурологов в XXI в. именно образовательный потенциал будет определять статус нации в мире [36, с.16].



## **МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ НА РУБЕЖЕ ТЫСЯЧЕЛЕТИЙ**

1. Туризм как специфическая форма международной экономики.
2. Структура и основные показатели международных туристических услуг.
3. Место международного туризма в мирохозяйственных связях.
4. Основные туристические центры современного мира.
5. Роль Всемирной Туристской организации в развитии туризма.
6. Украина в сфере международных туристических отношений.

## Основные термины

**Въездной туризм (entrance tourism)** – посещение любой страны лицами, которые не являются ее жителями.

**Выездной туризм (exit tourism)** – посещение жителями одной страны другой страны.

**Международный посетитель (international visitor)** – любое лицо, путешествующее по любой стране, которое не является страной постоянного проживания и при этом находится за пределами ее обычного окружения на период не превышающий 12 месяцев подряд и главной целью поездки которой не являются занятия деятельностью, оплачиваемой из источника посещаемой страны.

**Международный туризм (international tourism)** – отрасль хозяйства, органически соединяющая процессы мирового производства и потребления.

**Международный турист (international tourist)** – международный посетитель, осуществляющий по крайней мере один ночлег в средствах размещения посещаемой страны.

**Рекреационные услуги (recreation services)** – услуги, связанные с проведением отдыха, восстановлением сил и здоровья людей, использованием свободного времени.

**Страховой туристский полис (tourist insurance policy)** – документ, выдаваемый туристу страховой компанией в удостоверение договора страхования и содержащий его условия.

**Туристическая индустрия (tourist industry)** – совокупность производственных, транспортных и торговых предприятий, производящих и реализующих туристические услуги и товары туристического спроса.

**Туристическая услуга (tourist services)** – продукт туристического хозяйства, выступающий как специфический товар, не имеющий вещественного состояния.

**Туристические районы (tourist area)** – группа туристических комплексов, которые объединяются общностью территориальной структуры туристического хозяйства.

**Туристический регион (tourist region)** – территориально-туристическая система, объединяющая туристические районы.

**Туристический центр (tourist center)** – территориальное сосредоточение на базе природно-туристического ресурса определенной местности нескольких объектов.



**Международный туризм – важнейшая отрасль мировой экономики, не только приносящая высокие доходы, но и наименее отрицательно (по сравнению с другими отраслями) влияющая на природную среду. Входя в число трех крупнейших экспортных отраслей, туризм выступает как привлекательная сфера бизнеса с высокой конкуренцией.**

**Современный международный туризм – это:**

- крупнейшая индустрия мира, имеющая около 3,5 трлн. долларов оборотного капитала;
- самая быстро развивающаяся отрасль мировой экономики;
- работодатель 127 млн. человек, т.е. каждого пятнадцатого из всех работающих;
- ведущий налогоплательщик;
- значимый производитель промышленной продукции, чей вклад в ВВП составляет 6,1 % [36, с.36].

**Всемирные туристические организации рассматривают международный туризм как одно из средств повышения благосостояния народа, укрепления мира между ними, распространения всеобщего уважения к правам человека независимо от его расы, пола, языка или религии.**

**На пороге XX-XXI веков является динамично растущей отраслью международной экономики, не теряющей своих темпов развития (по прогнозам экономистов) и в III тысячелетии.**



## **Туризм как специфическая форма международной экономики**

Известно, что НТР обуславливает резкое возрастание роли и значения туризма в современном экономическом развитии. Современная промышленность все полнее удовлетворяет потребность людей в традиционных товарах. С течением времени изменяется структура потребностей, сопровождающаяся структурными сдвигами в экономике, и особую роль в хозяйстве многих стран начинает играть туризм как отрасль экономики.

В мировой практике, лица проведшие за границей до 24 часов, считаются экскурсантами, а граждане, превысившие этот предел – туристами. В "Толковом словаре русского языка" под редакцией Д.Н.Ушакова "турист – человек занимающийся туризмом, путешествующий для отдыха, развлечения и удовлетворения своей любознательности" [31, с.535]. Выезжая за границу, он пользуется

услугами, выступающими как товар, предоставляемый предприятиями туристической индустрии страны назначения. Кроме того, находясь за пределами национальных границ, туристы приобретают экономические блага, произведенные в этих странах. Отсюда, операции по международному туризму – это вид деятельности, направленный на предоставление различного рода туристических услуг и товаров туристического спроса с целью содействия удовлетворения широкого круга культурных и духовных потребностей иностранного туриста. Исторически организованному туризму более 150 лет. Его рождение относится к 1847 году, когда англичанин Томас Кук открыл в Лондоне первое в мире туристическое агентство, занимающееся организацией туров, приобретением билетов и разработкой экскурсионных программ. С тех пор туризм претерпел качественные изменения. На сегодняшнее время индустрия туризма – одна из наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства. Туризм входит в число трех крупнейших экспортных отраслей, уступая лишь нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению. На его долю приходится 6 % мирового ВВП, 7 % мировых инвестиций, 5 % всех налоговых поступлений, каждое 16 рабочее место, 11 % потребительских расходов. По данным всемирной туристической организации, каждые 30 туристов, посещающих страну, способствуют созданию одного прямого и двух косвенных рабочих мест. \*

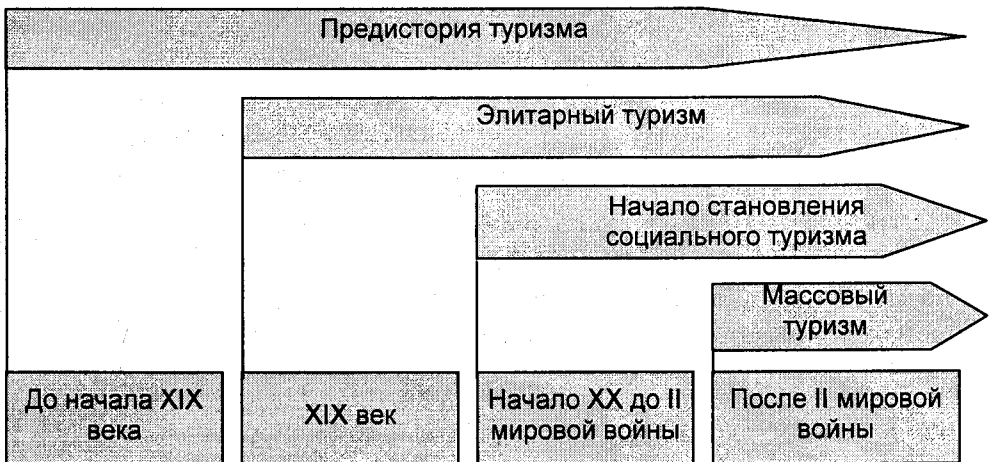


Рис.85. Этапы эволюции туризма

Современный международный туризм стал важнейшим источником валютных поступлений для многих промышленно развитых

\* К 2005 году каждый восьмой трудоспособный человек в мире будет занят в сфере туризма.

и развивающихся государств. Так, например, удельный вес доходов от иностранного туризма в общей сумме поступлений от экспорта товаров и услуг составляет: в Испании – 35 %, Австралии – 36 %, Греции – 36 %, Швейцарии – 12 %, Италии – 11 %, Португалии – 21 %, Кипра – 52 % [3, с.12]. В большинстве развивающихся стран на долю иностранного туризма приходится 10-15 % доходов от экспорта товаров и услуг (Индия, Египет, Парагвай, Коста-Рика). Однако в ряде стран этот показатель значительно выше: в Колумбии он составляет 20 %, Ямайке – 30 %, Панаме – 55 %, на Гаити – 73 %. Наибольшее развитие международный туризм получил в странах Западной Европы. На долю этого региона приходится свыше 70 % мирового туристического рынка и около 60 % валютных поступлений. Примерно 20 % приходится на Америку и лишь 10 – на Азию, Африку, Австралию вместе взятых.\*

Международный туризм можно классифицировать по целям поездки и срокам, средствам передвижения и размещения, сезону и возрастному составу и пр. Так, например, по целям поездки выделяют следующие виды туризма:

- деловой туризм, включающий поездки для проведения деловых партнерских переговоров;
- научный туризм, включающий знакомство с достижениями научно технического прогресса и обмен опытом;
- этнический туризм, включающий поездки для свиданий с родственниками за границей;
- курортный туризм, включающий поездки с целью отдыха и лечения.

Всемирная туристическая организация, основываясь на опыте развития мирового туризма, выделяет страны-поставщики туристов и страны-приемщики туристов. Соответственно этому можно выделить выездной туризм и въездной туризм. К первым относятся: США, Бельгия, Дания, Германия, Новая Зеландия, Швеция, Великобритания и Канада. Ко вторым – Австралия, Греция, Испания, Италия, Кипр, Мексика, Португалия, Франция и Турция. В этих странах более всего развит и развивается международный туристический бизнес. Именно в них международный туристический бизнес представляют предприятия особого рода – туристические корпорации – крупные и крупнейшие предприятия сферы туризма, которые путем системы участия

---

\* Доля Украины в мировой туризме составляет менее 1 %. Согласно расчетам, проведенным по методике Всемирной туристической организации, членом которой Украина является с 1997 г. объем туристических услуг в 1998 г. составил 3,8 млрд. долл. Украину посетили 6,2 млн. иностранных туристов, за счет чего получено 8,4 млрд. грн. В госбюджет в виде налогов и других платежей от туристической деятельности поступило 3,2 млрд. грн. [35, с.21].

объединяют широкий круг фирм, предоставляющий различные виды туристических услуг. Среди них "ТУИ", "Неккерман" в Германии, "Аккор" и "Глоб медитерранс" во Франции, "Куони" в Швейцарии, "Хинт" в Голландии и др.

Что касается Украины, то здесь (по разным оценкам) на одного въехавшего приходится от 10 до 30 выехавших. Объем реализации туристических услуг составляет менее 1% ВВП Украины. Для сравнения: доход США от международного туризма в три раза превышает официальный внешнеторговый оборот Украины [6, с.12].

По мнению различных аналитиков, в основе развития международного туризма лежат следующие факторы:

→ экономический рост и социальный прогресс, ведущий к расширению объема деловых поездок с познавательными целями;

→ расширение межличностных связей между и внутри регионов вследствие развития межгосударственных связей и культурных объемов между странами;

→ увеличение числа наемных рабочих и служащих в развитых странах и повышение их материального уровня;

→ совершенствование всех видов транспорта, удешевление поездки;

→ интенсификация труда и получение трудящимися более продолжительных отпусков;

→ ослабление ограничений на вывоз валюты во многих странах и упрощение пограничных формальностей;

→ развитие сферы услуг, стимулирующее развитие сферы перевозок и технологический прогресс в области телекоммуникаций.

Международный туризм, как вид экономической деятельности, обладает отличительными чертами, обуславливающими специфические качественные характеристики этой сферы.

Во-первых, если международный обмен вообще предполагает обмен товарами, либо услугами, либо технологиями, то туризм предполагает обмен людьми, что выдвигает особо жесткие требования к предпринимательству в этой сфере.

Во-вторых, производство туристических услуг отличается большой близостью к конечному потреблению благ; оно выступает в симбиозной форме – "потребительского производства" в качестве деятельности и следовательно, не оставляет осязательности результатов, что усложняет процесс потребительского выбора. Полезность туристических услуг оценивается потребителем после их потребления, а заранее у него существует только возможность потенциальной оценки услуг по аналогии, на основе мнения других потребителей и с помощью рекламного образца.

В-третьих, с неосязательностью услуг связана невозможность их хранения и транспортировки. Особую роль играют также рассредоточенность и локальность рынка туристической индустрии.

Так, доход от нереализованных путевок или доход от несданного номера в гостинице утрачивается навсегда. Это увеличивает степень риска производителя, особенно в условиях неустойчивости рыночной конъюнктуры или политической нестабильности.

В-четвертых, производитель туристических услуг в большой степени должен учитывать фактор времени – сезонные спады и пиковые периоды спроса в течении года, и в этой связи возникает необходимость применения особых мер по согласованию спроса и предложения на данном рынке. Широко практикуются предварительные заказы, дифференциация цен на путевки в зависимости от сезонности и др.

В-пятых, туристических услуга, как правило, неотделима от ее производителя. С ростом персонификации и индивидуализации запросов, с усложнением выбора и ассортимента возрастает значение личных контактов, а также повышается роль квалификации производителя туристических услуг. От его профессиональных знаний и умений, коммуникабельности и других личных качеств во многом зависит конкурентоспособность туристической организации.



## Структура и основные показатели международных туристических услуг

Туристические услуги на мировом рынке выступают как "невидимый" товар, характерной особенностью которого является то, что значительная часть этих услуг производится с минимальными затратами на месте.

Туристические услуги имеют свой жизненный цикл, состоящий из нескольких фаз:

→ разработки – период исследования рынка, анализа информации, расчета стоимости услуг на данный момент, поиска партнеров, налаживания связей;

→ запуска – период распространения рекламных объявлений, завоеваний потенциальных клиентов, для которого характерны непостоянный объем сбыта и колебания цены;

→ зрелости – период, когда продукт становится известным, появляются постоянные клиенты, число желающих воспользоваться услугами растет, увеличивается объем продаж;

→ упадка – период, когда спрос на данный вид услуг падает при появлении новых усовершенствований туров.

Различают основные и дополнительные туристические услуги, численность их доходит до 500. Основные туристические услуги, как правило, включают: размещение; питание; транспортные услуги,

включая трансферт; экскурсионные услуги. Дополнительные и сопутствующие услуги: физкультурно-оздоровительные услуги, культурно-зрелищные, услуги специальных видов связи, предоставление индивидуальных сейфов и др. Между ними не существует четкой границы.

Все большее распространение и популярность в последнее время приобретают туристические компании, специализирующиеся на нетрадиционных видах туризма. Например, совместная британско-узбекская компания "Сайох-Экстрем", предлагает туристские маршруты, проходящие по Узбекистану от песков пустыни Кызыл-Кум до снежных вершин Памира и Тянь-Шаня. В состав туристских услуг, оказываемых компанией входят планы маршрутов, метеосводки, охотничьи лицензии, снаряжение, обслуживание, услуги профессиональных проводников и пр.

Результаты функционирования туристской индустрии отличаются внешней многогранностью, комплексностью эффекта их воздействия.

Внешние эффекты от туристического бизнеса могут быть как положительные, так и отрицательные. Положительный внешний эффект проявляется в сокращении заболеваемости, увеличении продолжительности жизни и периода активной деятельности, в росте творческого потенциала, уровня гражданской, национальной и нравственной культуры.

Отрицательный внешний эффект туристической отрасли связывают прежде всего с чрезмерной концентрацией населения в локальных регионах, что означает значительную нагрузку на окружающую среду. Положительные и отрицательные внешние эффекты часто не поддаются непосредственному денежному выражению, и существуют определенные трудности количественного исчисления конечного вклада этой отрасли в развитие экономики той или иной страны.

Международный туризм характеризуется системой показателей, которые в различных государствах варьируются в зависимости от принципов оценки хозяйственной деятельности:

- количество мест в средствах размещения;
- количество мест, приходящихся на душу населения (коэффициент туристической плотности);
- количество туристов, посетивших конкретную местность, город, страну;
- продолжительность пребывания туристов в определенной местности, стране;
- суммарные денежные поступления от туристов;
- поступление от туристов в расчете на душу населения;
- количество прямо и косвенно занятых обслуживанием туристов;

→ доля поступления от иностранного туризма в платежном балансе страны и др.

Статистика международного туризма базируется на внедрении таких категорий как "международный путешественник", "международный посетитель" "международный турист", "международный однодневный посетитель".

Туризм переживает настоящий бум. Среди причин, вызывающих небывалый ранее подъем в этой сфере, различают экономические и социальные. Социологические опросы выявили тенденцию называть в качестве причин, побуждающих путешествовать, такие факторы, как стремление сменить обстановку на новую, менее привычную; желание узнать побольше о других культурах; отдохнуть и получить психологическую разгрузку; навестить друзей и родственников и др.



Рис.86. Структура международных туристических услуг

Ожидается, что в ближайшие годы люди будут путешествовать еще больше. В ближайшие годы еще 300 млн. людей повысят свой имущественный уровень настолько, чтобы он позволил им путешествовать. Сейчас только 10 % граждан имеют заграничный паспорт. Нувориши из стран Восточной Европы и Тихоокеанского региона – это очень значительное прибавление к армии туристов. Основные экономические факторы, позволяющие предсказать этот подъем, следующие:

→ Увеличение продолжительности жизни. Средняя продолжительность жизни в США составляет около 75 лет. Это

означает, что очень скоро поколение, родившиеся в период послевоенного пика рождаемости, начнет уходить на заслуженный отдых.

→ Гибкий рабочий день. Сегодня многие работают по 10 часов в день, чтобы продлить отдых в конце недели.

→ Сокращение рабочей недели в странах Восточной Европы до 35 часов.

→ Ранний уход на пенсию. Все больше людей в мире, проработавших на государство или компании 30 лет, получают возможность уходить на пенсию по достижению 55-летнего возраста.

→ Стало легче путешествовать благодаря развитию всех видов транспорта.

→ Тенденции брать более короткий отпуск, но чаще.

→ Повышение жизненного уровня.

Эта динамично растущая отрасль мировой экономики все более выступает как важнейшая составная часть мирового хозяйства.



### Место международного туризма в системе мирохозяйственных связей

На сегодняшний день международный туризм оказывает существенное влияние на политические, экономические и культурные связи между народами, выступает фактором сближения национальных государств, и прежде всего, как его называют на Западе - локомотивом экономики. США ежегодно "зарабатывает" на нем 60,4 млрд. долларов, Франция – 30, Испания – 21, а всего мировые доходы от туризма в 1997 году составили 423 миллиарда долларов, или в расчете на 1 человека 705 долл. [6, с.12]. Каждый вложенный в этом году в туризм доллар принес, например, Франции 375 долларов прибыли [7, с.7]. В целом объемы валютных поступлений от туризма за период с 1950 по 1995 выросли в 144 раза [28, с.4].

Кроме того туризм - сфера приложения труда значительной части экономически активного населения. В США, например, количество прямо и косвенно занятых обслуживанием туристов составляет – 5,6 %, в Великобритании – 4 %, во Франции – 4,3 %.

Туризм – одна из тех немногих сфер труда, где число работников неуклонно возрастает. В настоящее время, прямо или косвенно обслуживанием туристов занято 30-40 млн. человек [27, с.1].

В некоторых регионах международный туризм является единственной отраслью, способной ощутимо влиять на развитие



производительных сил за счет таких природных особенностей, как эстетические особенности ландшафта, горный воздух, теплое море и пр.

По сравнению с другими отраслями народного хозяйства, международный туризм наименее отрицательно влияет на природную среду. Более того, вся его сущность основана на способствовании охране природы, как необходимости собственного развития и процветания.

В экономике отдельной страны международный туризм выполняет ряд важных функций:

→ Международный туризм – источник валютных поступлений для страны и средство обеспечения занятости;

→ Международный туризм расширяет вклады в платежный баланс и ВВП страны;

→ С ростом занятости в сфере туризма растут доходы населения и повышается уровень благосостояния нации.

Международный туризм способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие сферы туризма.

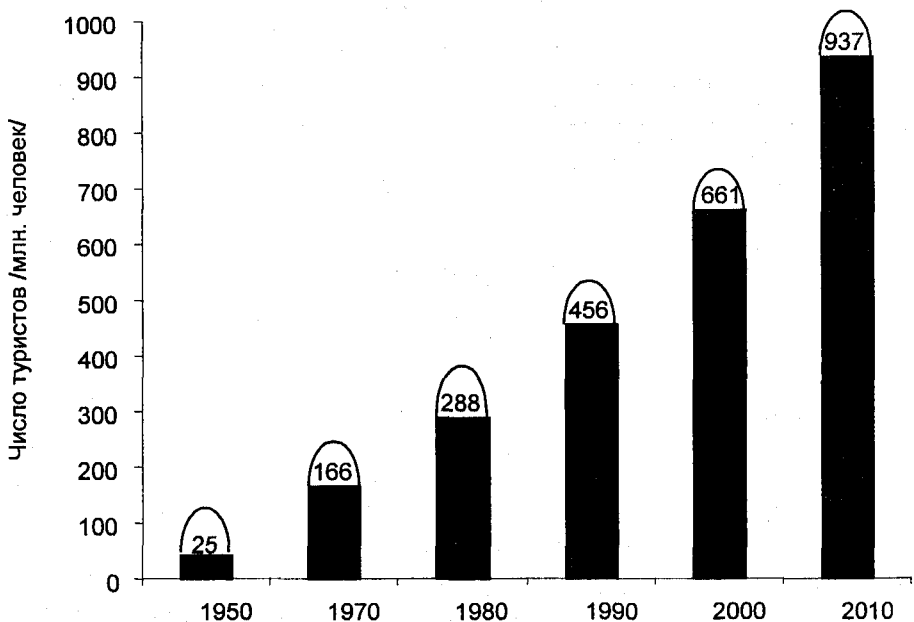


Рис.87. Диаграмма прибытий туристов в мире: тренды и прогнозы, 1950-2010 гг. [22, с.188]

Таким образом, на протяжении короткого промежутка времени, туризм занял важное место в международных экономических отношениях. В настоящее время в мире насчитывается уже около 600 млн. туристов [6, с.12], а среднегодовые темпы роста этого показателя составляют 4-5 % [7, с.7]. За последние 20 лет число иностранных туристов взросло более чем вдвое.

По прогнозам экспертов, бурное развитие международного туризма будет продолжаться и далее.

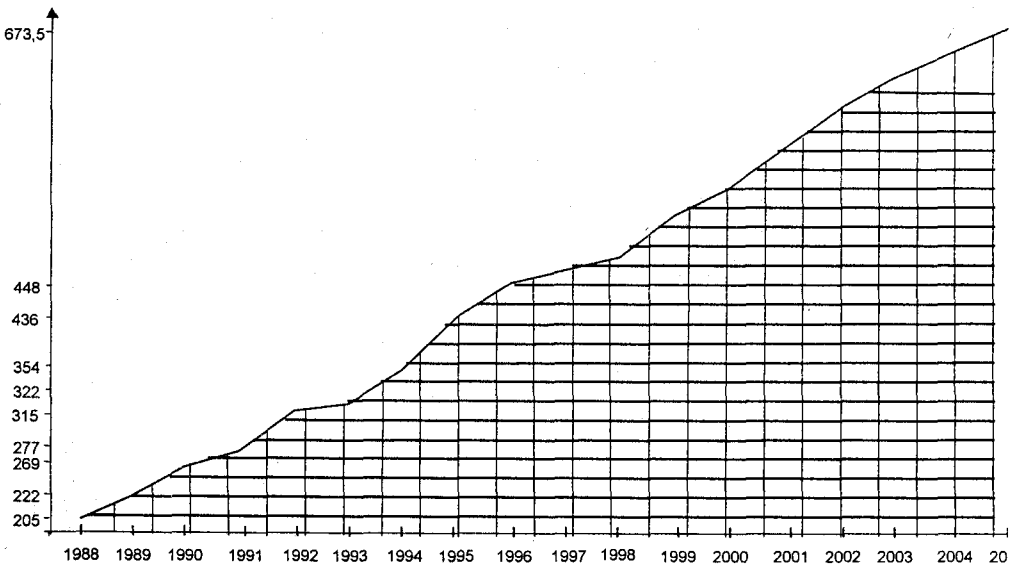


Рис.88. Прибыль от международного туризма с 1988 года по 2005 год (прогноз, млрд. долл.)\*

По разным подсчетам, к 2000 году эта отрасль станет ведущей экспортной отраслью в мире. Ожидается, что при условии сохранения сложившихся темпов роста число международных путешествий к 2005 году достигнет 900 млн. человек, к 2010 г. увеличится и составит порядка 937 млн. человек [28, с.4], а в 2020 году составит более 1,6 млрд. человек [43, р.1]. Это говорит о том, что туризм в новом тысячелетии станет важным фактором развития человечества в целом и мировой экономики в частности.

\*Рассчитано по [26, с.4].



## Основные туристические центры современного мира

Как и любая другая сфера хозяйственной деятельности, индустрия туризма является весьма сложной системой, степень развития которой зависит от степени развития экономики страны в целом.

На промышленно развитые страны приходится свыше 60 % всех прибытий иностранных туристов и 70-75 % совершаемых в мире поездок. При этом на долю ЕС приходится около 40 % прибытий туристов и валютных поступлений [15, с.4]. Так, в Венеции на каждого местного жителя приходится 68 туристов. На некоторых островах Греции численность туристов в 14 раз превышает численность населения. На побережье Средиземного моря ежегодно отдыхает около 100 млн. человек. В целом же, доверяя оценкам экспертов ООН можно заметить, что эта цифра вырастет в 2050 году на 190 млн. человек [30, с.10]. Согласно данных Всемирной Туристской организации, в мире насчитывается 15 стран, специализирующихся на туристических услугах, в которых поступления от туризма превышают доходы от экспорта во много раз (Барбадос, Сейшельские острова и др.).

Таблица 71

Прогноз туристских прибываний во всем мире из пяти основных генерирующих стран в 1990 –2010 гг. [22, с.191]

Страна	Число прибытий, млн. человек			Средний уровень изменений %	
	1990 г.	2000 г.	2010 г.	1990-2000 гг.	2000-2010 гг.
Франция	19,47	26,96	35,37	3,31	2,75
Германия	57,19	82,84	109,17	3,77	2,80
Япония	17,32	34,65	67,75	7,18	6,93
США	55,51	70,57	87,83	2,43	2,21
Великобритания	32,24	44,54	57,57	2,66	2,30
Всего	183,73	259,56	357,69	3,52	3,26

По оценкам экспертов, в ближайшее десятилетие наибольший рост туризма будет наблюдаться в странах Восточной Азии и Тихого Океана, Среднего Востока, Южной Азии и Африки. Традиционные позиции сохраняет Америка и Европа, где в настоящее время на 10 ведущих туристических стран приходится 53 % от мирового объема

туристического потока, а на 20 ведущих – более 71 % мирового дохода от туризма [24, с.5-6].



## 5. Роль Всемирной Туристской организации в развитии туризма

Центральная и решающая роль в поддержании сотрудничества по развитию туризма принадлежит Всемирной Туристической организации (ВТО) – международной межправительственной организации в области туризма. Образована 2 января 1975 года в день, когда вступили в силу уставные нормы и правила, одобренные большинством – 51 страной-членом этой организации. ВТО (World Tourism Organization) является современной правопреемницей Международного союза официальных туристских организаций (МСОТО) – международной неправительственной организации созданной в 1925 году. Изменение статуса организации – результат перестройки международных отношений за прошедший период. Согласно пункту 1 статьи 3 устава, основной целью ВТО является "содействие развитию туризма для внесения вклада в экономическое развитие, международное взаимопонимание, мир, процветание, всеобщее уважение и соблюдение прав человека и основных свобод для всех без различия расы, пола, языка и религии".

Определяющим направлением деятельности ВТО является:

**1** Помощь развивающимся странам в области туризма по следующим основным принципам:

→ Стратегия развития туризма (туристская политика; планирование туризма как национального, так и иностранного, в том числе с учетом особенностей региона; связь отрасли туризма с национальной экономикой; оценка перспектив развития).

→ Политика материально-технического и кадрового обеспечения (развитие и диверсификации туристского продукта и обслуживания: взаимосвязь с транспортным обеспечением; политика капиталовложений в туризм; введение классификаций и стандартов обслуживания на уровне международных; использование новых технологий; управление и организация работы административных служб отдельных предприятий).

→ Маркетинг или разработка туристских проектов (учет и развитие сезонности и географии туризма; разработка программ по маркетингу и реклама; проведение социологических исследований; подготовка многоцелевых комбинированных программ и туристских проектов, в том числе с учетом экологических факторов).

→ Обучение и профессиональная подготовка кадров (обмен опытом на уровне правительственных служб; техническая помощь при обучении кадров массовых профессий; специальная подготовка кадров, исходя из национальных программ и особенностей туризма; организация учебных центров в отдельных странах).

→ Статистика (обмен опытом и специалистами на всех уровнях; обучение сбору, анализу и распространению статистических данных о туризме; подготовка методологии и программ для организации национальных статистических служб; помощь в проведении опросов и их обработке).

→ Роль и функции правительственных служб (помощь в формировании национальных туристских администраций с точки зрения правового обеспечения, структурных связей с другими службами, административного функционирования; организация центров документации, архивов и библиотек; компьютеризация; проведение учебно-воспитательной работы).

→ Упрощение туристического обмена и формальностей; подготовка соответствующих договоров и соглашений; определение и согласование законодательного порядка и статуса, в том числе при возникновении чрезвычайных обстоятельств (эпидемия, стихия и т.д.); проблемы защиты прав клиентов; туристическое страхование; взаимодействие между гостиничным сектором, клиентом и административно-государственными службами; помощь в разработке государственной политики в области упрощения формальностей).

II Решение проблем, связанных с безопасностью и защитой туристов и туристических объектов, а также упрощением туристского обмена, поездок и пребывания.

III Обучение и профессиональная подготовка, включающие:

→ стимулирование и помощь странам-членам в установлении и формировании собственных учебно-образовательных институтов и систем в сфере туризма;

→ оказание непосредственной помощи в ключевых аспектах обучения и в профессиональной подготовке кадров.

IV Повышение авторитета и престижности туризма и его информационного обеспечения.

V Проведение конференций, разработка параметров и концепций организации туризма для инвалидов и лиц пожилого возраста, подготовка Мирового атласа культурного туризма, изучение соотношения национальных валют и ценообразования туристского продукта и обслуживания и др. направления.

VI Проведение ежегодного Всемирного дня туризма в странах-членах, действующих в сфере туризма.

Сфера туризма регулируется множеством организаций универсального и специализированного характера. К основным из них можно отнести организации:

## 1. Универсального характера:

→ Всемирная федерация ассоциаций туристских агентств (ФУААВ/УФТААЛ);

→ Международная федерация конноспортивного туризма (ФИТЕ);

→ Международный туристский альянс (АИТ) и др.

## 2. Специализированного характера:

→ Всемирная федерация туристских агентств (ВАТА);

→ Международная лига организаторов туризма с деловыми целями (ИЛСТА);

→ Международная федерация организаций социального туризма (ИФПТО);

→ Международная конференция по студенческому туризму (МКСТ);

→ Международная конференция по организации специальных поездов для туристических агентств (КИТА);

→ Международная академия туризма (АКИТ);

→ Международный клуб гидов (ИТК);

→ Ассоциация по исследованиям в области туризма и путешествий и др.

ВТО приняла ряд деклараций по вопросам развития туризма: Манильская декларация о туризме и мире (1980 г.); Документ Акапулько (1982 г.); Хартия по туризму и Кодекс поведения туриста (София 1985);\* Гаагская декларация по туризму (1989 г.).

Генеральная Ассамблея ООН признала за ВТО статус неправительственной организации. Место нахождения ВТО – Мадрид (Испания) (табл.72).

Таблица 72

Средние темпы ежегодного роста прибытий туристов по регионам (%) [22, с.187]

Период (годы)	В мире	Европа	Америка	Восточная Азия и Тихий Океан
1950–1970	9,9	10,9	9,9	18,1
1970–1980	5,7	5,3	3,8	14,7
1980–1990	4,7	4,1	4,3	9,6
1990–2000	3,8	2,7	4,6	6,8
2000–2010	3,5	2,5	3,5	6,5

Кроме организаций универсального и специализированного характера, существуют международные организации по туризму,

\* См .Приложение

отражающие международное региональное и субрегиональное сотрудничество в области туризма, насчитывающие более 100 организаций. Все они активно способствуют развитию мирового туризма.



## 6. Украина в системе международных туристических отношений

В настоящее время индустрия туризма представляет собой неотъемлемую составную часть экономики всех промышленно развитых стран. Именно посредством туризма многие страны сделали мощный рывок в развитии экономики, и именно потому развитие туристической отрасли является необычайно актуальным и для Украины. Тем более, что она имеет уникальный комплекс исторических, культурных и природных памятников, значительные рекреационные ресурсы. Статистика однако, пока не подтверждает значительного интереса иностранцев к приоритетным местам Украины: в 2000 году иностранный туристический поток в Украину составил лишь 1 млн. человек [25, с.9]. Исходя из мирового опыта это незначительная цифра, которая должна быть увеличена заинтересованным подходом государства к развитию туризма, необходимостью признания его как общегосударственной гуманитарной политики и приоритетов.

Весьма скромные бюджеты большинства украинцев ограничивают их возможности для турпоездок. В 1995 г. при посредничестве туристических фирм за границей побывали менее 1 млн. граждан Украины, как и в 1996 г. – около 1 млн., однако для многих из них главной целью поездки был "шопинг" [20, с.8]. Поэтому больше всего украинских "туристов" привлекают Турция, Польша, Румыния, Китай.

Чтобы усилить "туристические тенденции", Украине необходимо: обеспечить эффективную координацию деятельности разных отраслей экономики, от которых зависит качество туристических услуг; решить вопрос о собственности объектов туристично-рекреационных зон; установить режим льготного налогообложения иностранного въездного туризма; создать другие механизмы стимулирования туристического бизнеса; ликвидировать "брак сервиса", имеющийся в Украине. Туристическая деятельность должна найти место в межгосударственных соглашениях по туризму, а также активном издании проспектов, каталогов, буклетов, информационно-рекламных туристических агентств. Особая проблема – инвестиции в сферу туризма. У промышленно развитых стран инвестиции в эту сферу

достигают 7 % от общей суммы капиталовложений на глобальном уровне. В ряде стран на долю туризма приходится значительная доля ВВП. Так, Испания с 40 миллионным населением каждый год принимает около 55 миллионов иностранных туристов со средним сроком пребывания более 10 дней; исходя из этого доля, туризма в валовом национальном показателе Испании составляет около 4 % [25, с.19]. (Для сравнения: как отмечалось ранее, доля туризма в ВВП Украины не достигает и одного процента).

По данным специалистов, чтобы иностранный туризм существенно влиял на экономику Украины, его объемы должны быть увеличены в 25-30 раз. Для этого у Украины имеются: благоприятные климатические условия; богатый растительный и животный мир; уникальные природные ландшафты, исторические и культурные памятники. Она занимает в Европе по наличию уникальных приморских рекреационно-туристических ресурсов, одно из первых мест. Так, Черноморский бассейн имеет общую продолжительность береговой линии 4090 км, из которых 40 % или 1640 км принадлежат Украине. Вместе с природно туристическим и курортно-рекреационным потенциалом побережья Азовского моря (длиной около 780 км) приморский регион Украины в целом может обеспечить одновременное оздоровление 3,5 млн. человек [41, с.64].

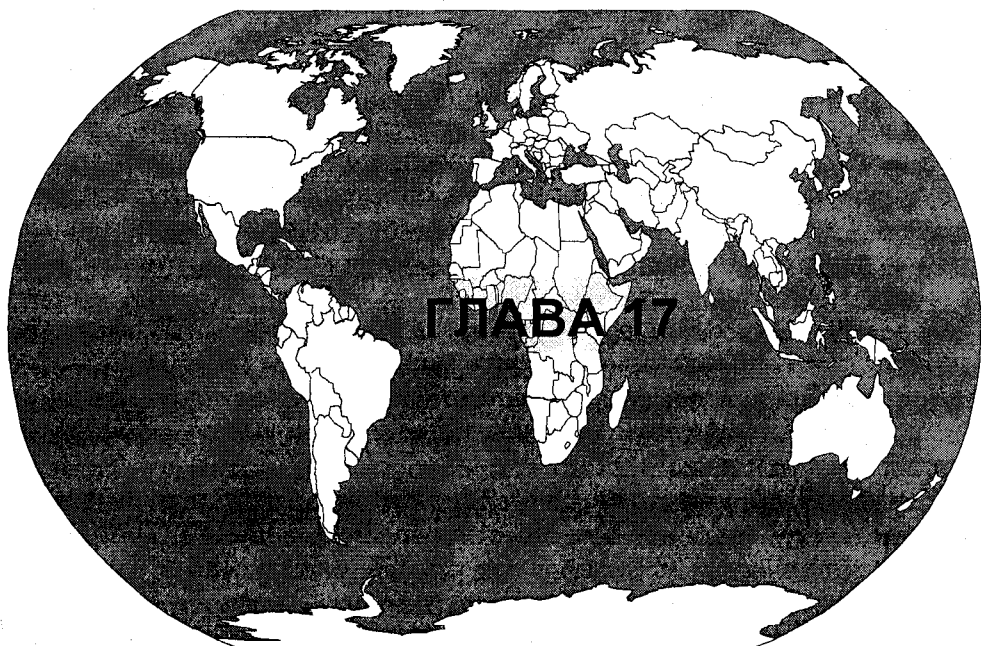
Учитывая данные положения, кабинет министров Украины принял постановление (от 29 апреля 1999 г.) "Про заходи подальшого розвитку туризму", где сформулированы основные направления развития туризма, повышения качества и культуры обслуживания, создания соответствующей материально-технической базы и др. Указом президента Украины от 10 августа 1999 г. № 973/99 одобрены основные направления развития туризма в Украине до 2010 года, где освещены состояние и перспективы туристической индустрии, цель, главные задачи, стратегия, финансовое обеспечения и ожидаемые результаты. На основе положений Послания Президента Украины к Верховной Раде Украины от 22 февраля 2000 года "Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2001-2004 роки" разработана программа деятельности Кабинета Министров Украины "Реформи заради добробуту", где четко изложены концептуальные ориентиры функционирования туристической отрасли:

- государственное содействие развитию внутреннего и иностранного (въездного) туризма;
- ускоренная приватизация объектов туристической отрасли;
- обеспечение рационального использования и восстановления природной и историко-культурной среды;
- упрощение в соответствии с международной практикой визовых, таможенных и приграничных формальностей.



Восстановление и укрепление национальных позиций в сфере международного туризма – важнейшая государственная проблема Украины. Туризм мог бы не только приносить стране большие доходы, но и способствовать рассасыванию безработицы, увеличению числа наших партнеров в странах мира, росту авторитета нашего государства.

Уже теперь в сфере туризма рождается около 1/10 валового продукта мира [27, с.1]. Уже сегодня международный туризм растет в 2 раза быстрее, чем мировой совокупный национальный продукт [36, с.55]. В XXI в. роль туризма в мировой экономике будет еще более весомой.



## **МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ РЕШЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОСТИ**

1. Глобальные проблемы как объект международного сотрудничества.
2. Международное взаимодействие в области решения демографических проблем современного мира.
3. Перспективы международного сотрудничества в экономике разоружения.
4. Современная глобальная экологическая проблема и пути ее решения.
5. Международное сотрудничество в решении современных проблем Мирового океана.
6. Место Украины в решении глобальных проблем современности.

## Основные термины

**Глобальные проблемы (global problems)** – общепланетарные проблемы, затрагивающие жизненные интересы человечества и требующие для своего решения усилий всего мирового сообщества.

**Государственная демографическая политика (state demographic policy)** – система административных, экономических, пропагандистских и других мероприятий, с помощью которых государство воздействует на развитие народонаселения.

**Демографический взрыв (demographic wave)** – образное обозначение быстрого количественного роста мирового населения.

**Демографическое районирование (demographic zoning)** – деление исследуемой территории на зоны со сходными демографическими характеристиками.

**Загрязнение окружающей среды (pollution)** – поступление в природную среду твердых, жидких, газообразных веществ, микроорганизмов или энергий (в виде звуков, шумов, электромагнитного и радиоактивного излучения) в количествах, вызывающих изменение свойств компонентов природы и (или) оказывающее вредное воздействие на человека, флору, фауну.

**Международная экологическая безопасность (international ecological safety)** – система взаимоотношений государств, обеспечивающая сохранение, рациональное использование и воспроизведение жизненно важных для человека экологических компонентов планеты и поддержания равновесия между ними.

**Разоружение (disarmament)** – система мер, направленных на прекращение гонки вооружений, ограничение и ликвидацию средств ведения войны.

**«Римский клуб» (Club of Rome)** – международная неправительственная организация, занимающаяся исследованиями, в которых предпринимаются попытки определить перспективы глобального развития человечества на основе современного состояния и тенденции развития общества.

**«Черный список» (black list)** – международный список вымерших видов растений и животных, от которых остались лишь чучела, тушки, скелеты, рисунки, гербарии, находящиеся в музеях.

**Экологическая война (ecowar)** – военные действия, направленные на преднамеренное нарушение природной среды.

**Экономические аспекты глобальных проблем (economical aspects of the global problems)** – экономические условия, ресурсы, направления и методы, обеспечивающие решение глобальных проблем.

**Характерной особенностью человеческой цивилизации, переходящей в XXI столетие, является возрастание масштабности процессов, происходящих в экономической, политической, социальной, научно-технической и культурной жизни общества. Возрастая в количественном и качественном отношении, они приносят с собой некоторые побочные явления, пагубно воздействующие на всю среду обитания человека, такие как: гонка вооружений, угроза термоядерной катастрофы, гибель окружающей среды, прогрессирующее ухудшение условий жизни на обширных пространствах планеты и др. При всем их различии они имеют ряд общих черт, позволяющих объединить их в единое, хотя и внутренне противоречивое целое. Прежде всего, каждая из них и все они вместе принципиально важны для судеб человечества, и задержка с их решением грозит гибелью цивилизации или деградацией условий жизни и производственной деятельности на Земле. Они характеризуются глубокой связью между собой и взаимосвязанностью своих политических, экономических и других аспектов. В глобальных проблемах отражается усложнение и углубление всего многообразия мирохозяйственных связей. Наконец, особенность их в том, что они могут быть решены лишь на основе объединения усилий самого широкого альянса стран и народов.**

**У глобальных проблем есть и ярко выраженный экономический аспект, обуславливающий невозможность их решения без объединения ресурсов всего мирового сообщества.**



## **Глобальные проблемы: сущность и природа**

Проблемы, получившие во второй половине XX столетия наименование глобальных (франц. global – всеобщий, от латинск. globus – шар), в той или иной мере сопутствуют процессу становления и развития современной цивилизации. Однако масштабность и острота проблем, свойственная предшествующим всемирно-историческим этапам развития общества, не могут идти ни в какое сравнение с явлениями и процессами, характерными для конца XX столетия.

Можно определить следующие классификационные признаки, характерные черты и специфические особенности явлений подобного рода:

- эти проблемы вызываются действиями человека (несознательными либо целенаправленными);
- они имеют долговременные негативные последствия;

→ характеризуются не только экономическими, но и социальными последствиями;

→ масштаб негативных последствий выходит за пределы конкретного региона и носит общенациональный характер;

→ их разрешение требует колоссальных издержек, непосильных для отдельного государства.

Некоторыми учеными называется до 20 глобальных проблем, существующих ныне. Обычно фиксируют следующую группу объединенных проблем:

→ рационализация природопользования, прекращение деградации естественной среды обитания человека и улучшение качественных характеристик биосферы;

→ проведение активной демографической политики и решение энергосырьевой и продовольственной программы;

→ создание предпосылок для эффективного развития мирового хозяйства и ликвидация социально-экономической отсталости стран "третьего мира";

→ предотвращение мировой военной катастрофы и прекращение гонки вооружений;

→ эффективное использование достижений научно-технического прогресса и развитие международного сотрудничества, расширение исследований в области освоения космического пространства и Мирового океана;

→ утверждение прав человека в современном обществе, прогресс его физического, социального и духовного развития.

Как видим, к глобальным принято относить общепланетарные проблемы, которые, затрагивая интересы человечества, требуют для своего решения усилий всего мирового сообщества. Все они и каждая в отдельности рождены комплексом специфических причин, которые обусловлены особенностью развития производительных сил, географической среды, природно-климатическими условиями, уровнем прогресса техники и другими разнообразными причинами. Каждая из глобальных проблем в свою очередь может быть разделена на целую сеть проблем, фиксация которых только лишь указывает на их множественность и сложность. Взяв в качестве примера глобальную экологическую проблему, можно выделить ее следующие основные аспекты:

→ изменение климата в планетарных масштабах вследствие увеличения концентрации в земной атмосфере углекислого газа, который может существенно изменить тепловой и радиационный баланс на Земле;

→ уменьшение озонового слоя атмосферы и возникновения "озоновых дыр" в результате широкого применения хлоридов и фторидов углевода в холодильных установках, разного рода растворителях и теплоизоляторах;

→ сокращение биологического разнообразия, вызываемое уничтожением лесов, деградацией водных ресурсов, утратой плодородия почвы на обширных территориях и другими факторами, а также уменьшение запасов невозобновляемых природных ресурсов;

→ усиление подверженности окружающей среды различным рискам, связанным не только с концентрацией человеческой деятельности, урбанизацией и использованием новых технологий, но и с усовершенствованием технических систем, привыканием общества к большей безопасности [26, р.19].

Все существующие глобальные проблемы имеют ярко выраженный экономический аспект, связанный с их воздействием на структуру воспроизводства, динамику экономических процессов, поиск эффективных форм и методов управления. Так, одно лишь изменение климата по оценкам ведущих специалистов приведет:

→ к повышению уровня моря на 0,5 метра к 2100 г., что потребует ежегодных вложений примерно в 1 млрд. долл., а ожидаемые экономические потери составят примерно 50 млрд. долларов;

→ к потерям в лесном хозяйстве в пределах 2 млрд. долларов в год;

→ к увеличению затрат на поддержание комфортной температуры в зданиях – примерно 20 млрд. долларов в год;

→ к потерям в туризме (в горнолыжном бизнесе) в размере около 1,7 млрд. долларов в год;

→ к росту дополнительных 215000 смертей в год (при росте температуры лишь на 2,5 %) и увеличению болезней, что приблизит экономический ущерб к 50 млрд. долларов в год;

→ к увеличению концентрации тропосферного озона и других вредных газов, что требует для восстановления качества воздуха около 15 млрд. долларов в год;

→ к изменению качества воды, что потребует для ее восстановления, по некоторым расчетам от 15 до 67 млрд. долларов в год;

→ к увеличению миграции примерно на 150 млн. человек, что приведет к ежегодным экономическим потерям в несколько сот миллионов долларов в год и т.д. [20, с.68-69].

Еще не определены оценки более отдаленных последствий увеличения концентраций углекислого газа в атмосфере. Так, ожидается, что к 2200-2300 гг. концентрация углекислого газа достигнет уровня 1600-2000 ppmv, среднеглобальная температура увеличится на 16-18 градусов, а уровень океана повысится на 2-3 метра. Все это многократно увеличит экономический ущерб для всех регионов мира (только лишь повышение среднеглобальной температуры с 2,5 до 4,0 градусов увеличит ожидаемый экономический ущерб почти в два раза) (табл. 73).

Глобальные проблемы приводят не только к экономическим потерям, но и социальным. Они вызывают человеческие жертвы, причиняют вред здоровью людей. Оценить величину социальных потерь трудно, потому что они, как правило, носят долговременный характер. Еще трудней привести социальные потери к общему знаменателю с экономическим ущербом. Ввиду бесценности каждой человеческой жизни, функционирование каждой экономической системы должно быть подчинено безусловному приоритету социального эффекта над экономическим, здоровья и выживания людей – над прибылью.

Термин "глобальные проблемы" введен в научную литературу в конце 60-х – начале 70-х гг. в работах ученых "Римского клуба". "Римский клуб" (The Club of Rome) – международная неправительственная организация, занимающаяся исследованиями, в которых предпринимаются попытки определить перспективы глобального развития человечества на основе современного состояния и тенденций развития общества. Формулируя основные цели Римского клуба, инициатор его создания, итальянский промышленник и экономист доктор Аурелио Печчеи, писал: "Первая цель – способствовать и содействовать тому, чтобы люди как можно быстрее и глубже осознали затруднения человечества. Очевидно, что эта цель включает изучение тех ограничений и весьма сомнительных перспектив, которые останутся человечеству, если оно срочно не скорректирует наметившиеся тенденции мирового развития. И вторая цель – использовать все доступные знания, чтобы стимулировать установление новых отношений, политических курсов и институтов, которые способствовали бы исправлению сложившейся ситуации" [16, с.108].

Таблица 73

Экономический ущерб при потеплении климата в случае удвоения CO<sub>2</sub> для важнейших регионов земного шара (в млрд. долл./ год и в долях ВВП) [20, с. 68-69]

Расчеты ущерба по:	S. Fankhauser		R.C.J. Tol	
	млрд. долл./год	ВВП, %	млрд. долл./год	ВВП, %
1	2	3	4	5
Европа	63.6	1.4	-	-
США	61.0	1.3	-	-
СССР*	18.2	0.7	-7.9	-0.3

\* Территория бывшего СССР

Продолж. табл.73

1	2	3	4	5
Китай	16.7	4.7	18.0	5.2
Ю. Азия	-	-	53.5	8.6
Африка	-	-	30.3	8.7
Лат. Америка	-	-	31.0	4.3
Ср. Восток	-	-	1.3	4.1
Всего:	269.6	1.4	315.7	1.9

Кроме "Римского клуба", много внимания глобальным проблемам уделяют как правительства наиболее развитых стран, так и руководство международных группировок и организаций. На глобальные проблемы "работают" целые институты и кафедры, создаются различного рода движения, партии, организации, в обязанности которых входит исследование причин возникновения и поиск оптимальных решений этих проблем.

Ученые политики едины во мнении о способности современной цивилизации решить глобальные проблемы, несмотря на то, что человечество вступает в XXI век со сложным комплексом опасностей.



## Международное взаимодействие в области решения демографических проблем современного мира

Процессы, связанные с демографической ситуацией, во все большей мере становятся одним из важнейших элементов развития общества. Более того, поступательное развитие человеческой цивилизации сопровождалось накоплением столь значительных и разнообразных проблем в этой сфере, что к настоящему времени их объединили под названием "глобальные проблемы народонаселения".

Глобальные проблемы народонаселения – совокупность демографических проблем современности, затрагивающих интересы всего человечества, от решения которых зависит дальнейший социально-экономический прогресс мирового сообщества в современную эпоху.

К важнейшим аспектам глобальных проблем народонаселения, сопровождающимся наиболее отрицательными долговременными явлениями, относятся:

1. Стремительный рост населения, или так называемый демографический взрыв, в развивающихся странах.



2. Угроза депопуляции, или так называемый демографический кризис в промышленно развитых странах.

3. Неконтролируемая урбанизация в развивающихся странах.

4. Стихийная внутренняя и особенно внешняя миграция, осложняющая политические отношения между рядом стран.

Значимость перечисленных аспектов глобальных проблем народонаселения обуславливает необходимость их более подробной характеристики.

Демографический взрыв – резкое ускорение роста числа мирового населения, начавшееся с 50-х гг., которое недостаточно увязано с объективными требованиями социально-экономического развития общества. Если на протяжении всей истории человечества численность населения увеличивалась очень медленно в связи с большой зависимостью человека от природы, эпидемий, голода, частых войн, уровня развития производства, то, начиная с XIX века, население стало расти быстрее, а с XX века – катастрофически увеличиваться, получив название в экономической литературе "демографический взрыв". Фактически на протяжении одного XX века оно возросло почти в 4 раза. Данные по этому поводу представлены в табл.75 (прогноз приведен по его среднему варианту). Наибольшее количество населения Земли проживает в Зарубежной Азии – более 60 %, Африке – 12 %, в Зарубежной Европе – 10 %, в Латинской Америке – 8 %, в странах СНГ и Прибалтики – 6 %, в Австралии и Океании – 0,5 % [4, с.23].

Из прогнозов на более отдаленный период следует, что население мира к 2040 году составит 19 млрд. человек, а к 2200 году – свыше 250 млрд. человек (табл.74). демографический взрыв происходит далеко не во всех регионах мира. В особенности он характерен, как показывает демографическое районирование, для развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки. На эти регионы приходится свыше 4/5 прироста населения\*.

Демографический взрыв, охвативший развивающиеся страны в XX веке, развивается по следующей схеме: уровень смертности в этих странах снижается очень быстро и у многих из них он уже меньше, чем в развитых странах в XIX веке. Массовое же снижение уровня рождаемости начинается с большим запозданием, превышение числа рождений над числом смертей достигает больших размеров, и мощность демографического взрыва превосходит все известные прежде. Так как современные, крайне высокие темпы роста

---

\* При существующих темпах роста населения к 2010 году на каждого жителя будет приходиться 0,22 га, а к 2025 году – уже только 0,17 га плодородных земель [11, с.76]. По оценкам ведущих экономистов мировой спрос на продовольствия возрастет к 2020 году на 4 %, в том числе в развивающихся странах – почти на 100 % [27, р.79].

численности населения Земли в решающей степени определяется темпами его увеличения в развивающихся странах Азии, Африки и Латинской Америки (где проживает около 70 % населения мира), демографический взрыв в этих странах превращается в мировой. Примерно из 144 млн. детей, ежегодно появляющихся на свет, 126 млн. рождаются в развивающихся странах. В абсолютном исчислении население мира увеличивается в настоящее время с беспрецедентной скоростью – примерно на 230 тыс. человек в день.

Таблица 74

Численность населения мира в XX в. и ее прогноз на первую четверть XXI в. (млн. человек) [12, с.256]

Год	Мир в целом	в том числе						
		СНГ	Зарубежная Европа	Северная Америка	Латинская Америка	Африка	Австралия и Океания	Зарубежная Азия
1920	1811	158	329	117	91	141	9	966
1940	2295	195	380	146	128	191	11	1244
1950	2527	180	398	166	165	222	13	1377
1960	3060	214	431	199	217	280	16	1668
1970	3727	243	467	226	283	363	19	2102
1980	4430	266	492	252	259	479	23	2584
1990	5294	289	509	277	441	643	27	3118
2000	6228	297	524	306	523	856	31	3692
прогнозная оценка								
2025	8472	344	542	361	702	1583	41	4900

Демографический кризис – нарушение воспроизводства населения, угрожающее существованию самого населения. Если ранее, до начала XIX в., причинами демографических кризисов были частые войны, эпидемии и голодовки, то сущность современного демографического кризиса связывается с тенденцией к падению уровня рождаемости ниже необходимого для простого воспроизводства населения в большинстве промышленно развитых стран.

Сохранение существующих тенденций демографического развития в промышленно развитых странах ведет к старению населения, сокращению трудовых ресурсов и увеличению "экономической нагрузки" на самодеятельное население, а в обозримом будущем – депопуляцию со всеми ее крайне отрицательными социальными последствиями.

\* По данным на середину 1995 года.

Неконтролируемая урбанизация и кризис больших городов. Урбанизация – исторический процесс возрастания роли городов в развитии общества, который охватывает изменения в размещении производительных сил, прежде всего в расселении населения, его социально-профессиональной демографической структуры, образе жизни, культуре и т.д.

Сравнительный анализ развития процесса урбанизации в разных странах основывается на данных о росте урбанизированности населения – доле городского населения. В 1900 г. доля городского населения во всем населении земного шара составила около 19,8 %, в 1980 – 41,1 %.

Жители городов преобладают в странах Европы, Северной Америки, Австралии и Океании, причем все более характерной является тенденция концентрации населения в больших и сверхбольших городах. Концентрация людей в мегаполисах сопровождается накоплением проблем – загрязнение воздуха и воды, ухудшение условий использования территорий, жилого фонда, инженерного оборудования, обесценивание недвижимости.

Неконтролируемая миграция. Миграция тесно связана с экономической неустойчивостью, безработицей, и продолжает оставаться более политически окрашенной, чем международное движение капитала или торговля. В большинстве стран местное население из-за конкуренции на рынке труда настроено против мигрантов. Неконтролируемая миграция сопровождается дискриминацией рабочей силы, обуславливающей обострение социальных конфликтов, чрезмерную концентрацию населения в некоторых регионах. Государственное вмешательство в процесс международной миграции не всегда устраняет его стихийность.

Крайне обострившаяся мировая демографическая ситуация приобрела международное признание уже в 50-х годах XXI века. Именно в этот период были созданы региональные демографические центры ООН: Международный институт демографических исследований (Бомбей) и Латиноамериканский демографический центр (Сантьяго). В 1966 г. Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию по населению и развитию. В 1967 г. был образован фонд ООН для поощрения деятельности в области народонаселения.

Сложный комплексный характер глобальных проблем населения нашел свое выражение в проведении конференций по народонаселению. Из особо значимых стоит выделить Всемирную конференцию по народонаселению в Бухаресте в 1974 г., Международную конференцию по народонаселению в Мехико в 1984 г. Последняя прямо подчеркнула негативные экологические последствия роста населения, связанные с бедностью в развивающемся мире, расточительным потреблением и нерациональной структурой производства в развитых странах.

Тема демографо-экологических воздействий была отражена в резолюции Конференции ООН по новым возобновляемым источникам энергии (1981 г.). В ее выводах отмечалось, что во многих развивающихся странах рост населения и усиливающееся давление на землю приводят к обезлесению, дефициту древесного топлива и экологическому ущербу. Доклад Всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития "Наше общее будущее" подтвердил, что бедность, ухудшение окружающей среды и рост населения неразрывно связаны и ни одна из этих фундаментальных проблем не может быть решена отдельно от других. Четвертая конференция по народонаселению стран Азии и Тихого океана, проходившая в Денпасаре (1992 г.), признала, что растущее демографическое давление обостряет проблемы бедности и способствует ухудшению в ряде стран региона таких проблем, как деградация почвы, обезлесение, загрязнение воздуха и воды, сокращение биологического разнообразия и даже повышения уровня моря. В некоторых странах разрастание поселений в экологически хрупких и неустойчивых зонах, приводит в случае естественных катастроф к колоссальным человеческим жертвам. Поэтому устойчивое развитие невозможно без демографо-экологического равновесия.

Повестка дня на XXI век Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.), в которой участвовали представители 178 государств, более 30 межправительственных и неправительственных организаций, включила целую главу о демографических процессах в контексте устойчивого развития. Особо здесь стоит выделить следующие сформулированные политические принципы:

→ необходимо разрабатывать политику, которая была бы направлена как на приспособление к неминуемым последствиям накопленного демографического потенциала, так и на ускорение демографического перехода;

→ демографическая проблема должна быть полностью интегрирована в национальное планирование, выработку политики и процесс принятия решений;

→ комплексные программы устойчивого развития должны обеспечивать тесную взаимосвязь действий в отношении демографических тенденций и их факторов с деятельностью по рациональному использованию ресурсов и целями развития, направленными на удовлетворение основных потребностей населения.

Политические принципы были конкретизированы на Международной конференции по народонаселению и развитию (Каир, 1994 г.). В преамбуле программы прямо признается, что поскольку рост населения является одной из причин неустойчивости развития, следует прилагать усилия к его замедлению, в то время как устойчивое развитие позволит приспособиться к последствиям

неизбежного увеличения населения и облегчит демографический переход. Более медленный рост населения увеличивает возможности искоренения бедности и исправления нанесенного природе ущерба и создает условия для устойчивого развития.

Анализ конференций показывает: имеется глубокий интерес государств самого разного уровня развития к демографическим тенденциям в мире. Этот интерес обусловлен той ролью, которую они обуславливают каждой отдельно взятой стране и мировому сообществу в целом. \*



### Перспективы международного сотрудничества в экономике разоружения

Разоружение – одна из глобальных проблем современности, непосредственно влияющая на выживание человеческой цивилизации. Это система мер, направленных на прекращение гонки вооружений, ограничение, сокращение и ликвидацию средств ведения войны. Человечество все больше осознает важность и актуальность этой проблемы, стараясь держать ее в рамках, подконтрольных мировому сообществу. И все же проблема разоружения неоднозначна, поскольку связана с возможностью гибели цивилизации.

Оценить во всей полноте реальную опасность гонки вооружений как пагубного глобального процесса помогут следующие важнейшие обстоятельства. Во-первых, прогресс военной техники достиг такого масштаба, когда с невиданной быстротой появляются новые, все более совершенные средства вооружения, принципиально новые системы оружия. Это стирает грань между оружием как средством вооруженной борьбы против армий противника и как средством борьбы против населения и экономики государств и целых регионов. Во-вторых, дальнейшее развитие ракетно-ядерного оружия, сопровождаемое разработкой соответствующих военно-политических доктрин его использования, все более затрудняет политический контроль над ним. В-третьих, прогресс в создании современных средств разрушения, постепенно стирает грань между ядерной и обычной войной. В-четвертых, проблема гонки вооружений включила в свои ряды интересы людей, работающих в отраслях, создающих средства разрушения – военно-промышленного комплекса, заставляя

---

\* По подсчетам американской неправительственной исследовательской организации "Бюро подсчета населения" к 2010 году наиболее населенными странами мира останутся Китай, Индия, США, Индонезия, Пакистан, Бразилия, Нигерия, Бангладеш, Россия [6, с.11].

их невольно выступать в ее защиту. В-пятых, проблема увеличения или сокращения производства вооружения наталкивается на противоречивые интересы разных государств, так как обеспечивает в той или иной степени их геополитические интересы.

Статистически гибельную опасность и нецелесообразность дальнейшей гонки вооружений можно проиллюстрировать следующим образом: глобальные военные расходы на протяжении XX века возросли более, чем в 30 раз. Если в период между мировыми войнами человечество расходовало на военные цели от 20 до 22 млрд. долларов ежегодно, то сегодня – более 1 трлн. долларов. В сферу военно-производственной деятельности включено, по свидетельству экспертов ООН, около 100 млн. человек, численность существующих сегодня армий достигает почти 40 млн. человек, а в военных исследованиях и создании нового оружия занято до 500 тыс. человек. При этом на военные цели приходится 2/5 всех затрат на науку [15, с.556]. Мировые затраты труда, связанные с различными видами военной деятельности ежегодно составляют 100 млн. человеко-лет. Учеными подсчитано, что средств, расходуемых на вооружение только в течении одного года, было бы достаточно для орошения 150 млн. га земли, использование которых могло бы прокормить 1 млрд. человек. Таких затрат было бы достаточно для строительства в течение одного года 100 млн. квартир или другого современного жилья для 500 млн. человек.

На гонку вооружений используются не "свободные", не "даровые", не "лишние" ресурсы. На нее идет существенная часть мировых ресурсов, жизненно необходимых для целей развития (табл.76). Одни лишь США тратят на эти цели 700 млрд. долларов в год (по данным на 1996 г.) [5, с.11].

Таблица 75

Сопоставление расходов на милитаризацию и средств, требующихся для решения некоторых социальных и экологических проблем (млрд. долл.) [27, р.150-151]

2 недели глобальных расходов на военные цели	30	Ежегодная стоимость десятилетней программы ООН обеспечения водой и санитарии
3 дня глобальных расходов на военные цели	6,5	Обеспечение пятилетней программы восстановления тропических лесов
2 дня глобальных расходов на военные цели	4,8	Ежегодная стоимость двадцатилетней программы ООН по борьбе с опустыниванием в развивающихся странах

Продолж. табл.75

Запросы на финансирование (1988-1992гг.) подготовки "звездных войн"	38	Захоронение высокорadioактивных отходов в США
Стоимость разработки ракеты "Миджетмент"	6	Среднегодовая стоимость сокращения в США выбросов двуокиси серы на 8-12 млн. тонн в год для борьбы с кислотными осадками
Подводная лодка "Трайидент"	1,4	Глобальная пятилетняя программа вакцинации детей против 6 смертельно опасных болезней, что сократило бы детскую смертность на 1 млн. в год

Но особо парадоксальным явлением выступает гонка вооружений в странах "третьего мира", где проживает 80 % населения нашей планеты, а роль в мировом производстве составляет менее 20 %. На наиболее бедные страны (где ВНП на душу населения составляет менее 440 долл.), производящие всего 5 % товаров и услуг в мире, где проживает более половины населения планеты, приходится 7,5 % мировых расходов на вооружение, сравнительно с 1 % на здравоохранение и менее 3 % на образование. В этих странах на 3700 человек приходится 1 врач, а на одного военнослужащего – 250 человек.

Накопленный гонкой вооружений прямой социально-экономический ущерб в глобальном масштабе многократно превышает все убытки, которые терпят страны мира из-за различных природных катаклизмов. Тенденция к росту ресурсов, отвлекаемых на военные цели, ведет к обострению экономических и социальных проблем во многих странах, пагубно сказывается на развитии гражданского производства и уровне жизни народов. Поэтому разоружение, сворачивание военного производства (конверсия) являются сегодня одной из проблем, требующей участия всего мирового сообщества. Разоружение предполагает решение следующих основных задач:

- проведение мероприятий в области прекращения разработок технологий производства вооружений;
- ограничение и прекращение ядерных испытаний;
- недопущение использования космического пространства в военных целях;
- сокращение военных расходов;
- уменьшение торговли оружием;
- демилитаризацию зон вооруженных конфликтов.

Запасы ядерного и других видов вооружений достигли таких колоссальных размеров, что приведение их в действие способно уничтожить жизнь на Земле. Разоружение позволило бы устранить

нависшую над миром угрозу термоядерной войны, обеспечить безопасность, создать условия для решения многих социально-экономических проблем.

Таблица 76

Ведущие экспортеры основных видов обычных вооружений в  
1990-1994 гг в млрд. долл.[24, с.104]\*

№	Экспортеры	1990г.	1991г.	1992г.	1993г.	1994г.	1990-1994гг
1	США	10648	13041	1380	12905	11959	62354
2	СССР/Россия	10459	3838	3385	3388	842	21912
3	ФРГ	1656	2505	1487	1726	3162	10536
4	Великобритания	1509	1156	1020	1278	1593	6557
5	Франция	2220	1090	1113	1159	705	6287
6	КНР	1245	1117	1157	1257	1204	5980
7	Голландия	264	453	432	356	558	2065
8	Италия	287	360	479	514	357	1997
9	Чехословакия**	753	60	221	474	79	1587
10	Швейцария	282	386	344	83	46	1142
11	Северная Корея	0	138	86	420	43	687
12	Швеция	248	121	129	56	91	646
13	Югославия	60	543	21	0	0	624
14	Канада	67	15	131	161	208	582
15	Украина			400	23	0	423
16	Израиль	74	93	39	73	87	367
17	Испания	87	65	57	39	116	363
18	Словакия				145	150	295
19	Бразилия	74	43	59	24	61	262
20	ГДР	245					245
21	Польша	152	63	0	1	0	216
22	Норвегия	10	91	0	47	61	209

В послевоенные годы ученые различных стран проводили научные исследования по вопросам перестройки военного производства, которые показали необходимость и возможность конверсии. Суть конверсии состоит в плавном, постепенном переводе избыточных ресурсов, занятых в военной сфере в гражданскую сферу. Данный процесс сам по себе сложен и не может просто сводиться к перепрофилированию военного производства. До появления ракетно-ядерного оружия уровень развития военной техники позволял сравнительно легко перевести гражданские отрасли на выпуск военной продукции и наоборот. В прошлом подобные перестройки в экономике происходили неоднократно во многих странах. Так, в 1918 году

\* Страны ранжированы в соответствии с их совокупным экспортом в 1990-1994 гг. (млн. долл., в ценах 1990 г.). Итоговые показатели округлены.

\*\* Данные за 1990-1994 гг. относятся к бывшей Чехословакии, данные за 1993-1994 гг. – только к Чешской республике.



удельный вес военного производства в общем объеме промышленной продукции Германии составлял 75 %, Франции – 75 %, Великобритании – 65 %, США – 40 %. После окончания войны промышленность этих стран была переведена на выпуск мирной продукции без особых проблем. В наше время, когда производство оружия становится все более специализированной сферой хозяйства, зачастую поддерживающей устойчивость национальных экономик, конверсия военного производства связана с гораздо большими трудностями. Проблема состоит прежде всего в том, что современная конверсия сопровождается ломкой существующего механизма оборонного предприятия, что затрагивает все стороны экономической деятельности – от технологии до психологии трудовых коллективов. Ввиду масштабности и значимости военного производства во многих странах, конверсия влияет не только на микро, – но и на макро-процессы в экономике, обуславливая необходимость структурной перестройки. Как и любая структурная перестройка, конверсия неизбежно связана с дополнительными затратами, реализовать которые может не всегда и не любое государство. В США, например, подсчитали, что они могут себе позволить снижение затрат на оборону не более, чем на 5 % ежегодно, так как иначе могут возникнуть негативные социальные последствия, связанные с увольнением. И это несмотря на то, что конверсия сокращает военные расходы, увеличивает общую занятость населения в стране, возвращает в гражданские отрасли огромные объемы экономических ресурсов и, наконец, уменьшает угрозу войны.

Проблемы конверсии не стоят обособленно от мирового общества. Они неоднократно обсуждались на многочисленных мировых форумах, включая ООН. Главный вывод встреч: конверсия военного производства – это не только национальная политика на том или ином промежутке времени, но и универсальное международное явление, требующее внимания мирового сообщества, принятия определенных решений и осуществления контроля и координации деятельности по реализации этих решений [21, с.669].



## **Экономические основы предотвращения глобальной экологической катастрофы**

К началу XXI века на планете возник острейший кризис в отношениях между человеком, обществом и природой, перерастающий в глобальную экологическую катастрофу. В ближайшее десятилетие предотвращение последней станет, по-видимому, краеугольным камнем социальных реформ, важнейшей целью, центральной

политической идеей международного сообщества. В связи с этим некоторые западные специалисты разрабатывают теории "Социальной экологии" (М.Букчин), экогуманизма и экосоциализма (О.Флехтхейм), в основе которых лежит концепция общества нового типа, ориентированного на экологическую безопасность.

Подобные исследования обусловлены нарастанием экологического стресса практически во всех регионах мира, предопределяющего тупиковый характер традиционной ориентации общественного производства прежде всего на потребление. Экологические проблемы в разной степени интенсивности характерны для всех стран мира, – как промышленно развитых, так и развивающихся. Степень эта зависит от уровня развития экономики и величины расходов на охрану окружающей среды и рациональное природопользование, а в основе самой проблемы лежат следующие процессы:

- накопление промышленных и бытовых отходов, отходов сельского хозяйства, в количествах, нарушающих естественные, в том числе биологические процессы;

- загрязнение промышленными и бытовыми отходами водных систем;

- нарушение теплового режима природной среды, загрязнение атмосферы продуктами сгорания топлива;

- использование материалов и продуктов, содержащих вредные и токсичные вещества;

- загрязнение окружающей среды различными видами шумов, вибраций, излучений;

- разработка месторождений полезных ископаемых без своевременного восстановления и рекультивации земель, приводящая к отмиранию почв, ландшафтов, оседанию земной поверхности;

- нарушение лесных массивов при низких темпах их восстановления;

- сокращение пахотных и других сельскохозяйственных угодий, приведшее к развитию эрозийных процессов;

- уничтожение отдельных видов живого мира и т.д.

Из всей совокупности факторов, обусловивших нарастание темпов и масштабов разрушения природной среды, и складывается все более осязаемая угроза экологической катастрофы. По своей значимости эта проблема приравнивается к проблеме выживания человека - сохранению всего живого мира.

Наиболее кризисный в экологическом отношении континент – Европа. Здесь промышленным загрязнением подверглись не только отдельные города или районы, а целые регионы, территория которых далеко выходит за пределы национальных границ. Так, в Северное море ежегодно попадают десятки миллионов тонн вредных веществ

самой разнообразной токсичности. Последствия – массовая гибель рыбы, тюленей, всего живого.

В целом основную нагрузку на природную среду и ресурсы планеты создают 8 стран – США, Япония, ФРГ, Россия, Китай, Индия, Индонезия, Бразилия. Здесь проживает 56 % населения Земли, находится 53 % всей площади лесов, производится 59 % мирового ВВП. На них приходится 58 % всех выбросов углекислого газа в атмосферу Земли (в том числе 23 % на США, 13 % – на Китай, 7 % на Россию) [8, с.17]. Впрочем, как предполагают эксперты ООН, "вложение" развивающихся стран в атмосферные выбросы углекислого газа к середине XXI века тоже возрастет с сегодняшних 28 до 40 %.

Значительный вред природе приносит повышение в атмосфере концентрации углекислого газа. По прогнозам ученых, его накопление может повысить до 2050 года среднюю температуру Земли на 1,5-4,5<sup>0</sup>, что в результате таянья льдов повысит уровень Мирового океана до 2100 г. на 1,4-2,2 метра, вследствие чего будут затоплены некоторые береговые зоны [14, с.558].

О масштабах загрязнения Мирового океана одним из самых токсичных тяжелых металлов – ртутью – свидетельствуют следующие данные: от 1/3 до 1/2 промышленного производства этого металла (9-10 тыс. тонн) попадает в океан. Основная масса загрязнения скапливается у побережий и в зоне шельфа, где добывается 90 % мирового улова рыбы.

Во многих районах мира существует дефицит пресной воды.\* Это связано с ее неравномерным распределением на суше, быстрым ростом населения, интенсивным развитием промышленности и сельского хозяйства. По мнению многих ученых, главную угрозу для водоснабжения в будущем представляет не абсолютное увеличение потребления воды, а прогрессирующее загрязнение рек, озер и других водных источников. В мире ежегодно сбрасывается не менее 450 км<sup>3</sup> промышленных и бытовых сточных вод, загрязняющих, а в отдельных случаях уничтожающих больший (в 15 раз) объем чистой воды, по другим данным – в 40-60 раз. В то же время лишь половина сточных вод перед сбросом подвергается искусственной очистке. Масштабы загрязнения природной среды многократно увеличиваются из-за плохого использования отходов. Так, при производстве электроэнергии на АЭС в отходы идет до 98 % топлива (табл.77).

Отходы (цезий, стронций и плутоний) невозможно уничтожить, и в то же время нет эффективного технического решения их безопасного

---

\* Ученые подсчитали, что запасы пресной воды составляют лишь 3 % от общих водных запасов, причем 3/4 пресной воды заморожены в Арктике и Антарктиде, 1/5 их часть составляют подземные воды, а оставшиеся циркулируют в озерах, реках, болотах, облаках [18, с.139].

хранения. Значительные технические трудности существуют также и при демонтаже АЭС, срок службы которых составляет 30-50 лет. \*\*

Вследствие миграции вредных веществ в окружающей среде их повышенная концентрация наблюдается не только в местах сосредоточения источников загрязнения, но и на значительном расстоянии от них.

Таблица 77

## Накопление отработанного топлива АЭС, [7, с.15]

Страна	1985	1990	2000
США	12601	21800	40400
Канада	9121	1700	33900
СНГ	3700	9000	30000
Франция	2900	7300	20000
Япония	3600	7500	8950
Швеция	1330	2360	5100
Другие	5939	14540	36715
Всего:	40991	84000	193065

Вызывает тревогу мировой общественности и быстрое извлечение доступных природных ресурсов, традиционных энергоносителей и источников сырья, создающее перспективу энергетического и сырьевого голода. Широко распространено мнение, что современная цивилизация уже "съела" значительную или большую часть своих невозобновляемых энергетических и сырьевых ресурсов.

Таблица 78

## Мировые извлекаемые энергетические ресурсы (млрд. тонн)

Энергетические ресурсы	Доказанные	Потенциальные	Всего
Нефть	128	303	431
Конденсат	9	17	26
Природный газ	100	258	358
Нефть сланцевая	66	420	486
Нефть битуминозных песков	58	109	167
Уголь	687	4813	5500
ИТОГО	1048	5920	6968

Международные эксперты подсчитали, что при современных темпах добычи даже самые большие залежи нефти будут использованы через несколько десятилетий (Саудовская Аравия –

\*\* Сегодня в мире действуют около 430 атомных реакторов.

68 лет, Объединенные Арабские Эмираты – 72, Кувейт – 221, Иран – 114 лет, другие – значительно быстрее. Если же производство различных видов энергии будет расти сегодняшними темпами, то все виды используемого сейчас топлива будут истрачены через 130 лет, т.е. в начале XXII века.

Огромное количество вредных выбросов, особенно тяжелых металлов, попадает в атмосферу при сжигании топлива. Количество ртути, мышьяка, свинца, кобальта в этих выбросах превышает их добычу в 3-8 раз. Рекордным является количество выбрасываемого свинца. В мире ежегодно выплавляется 3,3 млн. тонн этого металла, а с выхлопными газами автомобилей его выбрасывается в воздух свыше 3 250 тыс. тонн. Сильнейшему техногенному загрязнению подвержена гидросфера. Ежегодно миллионы тонн нефтепродуктов, тяжелых металлов, минеральных удобрений, пестицидов и других загрязнителей попадают во внутренние водные источники (рис.89).

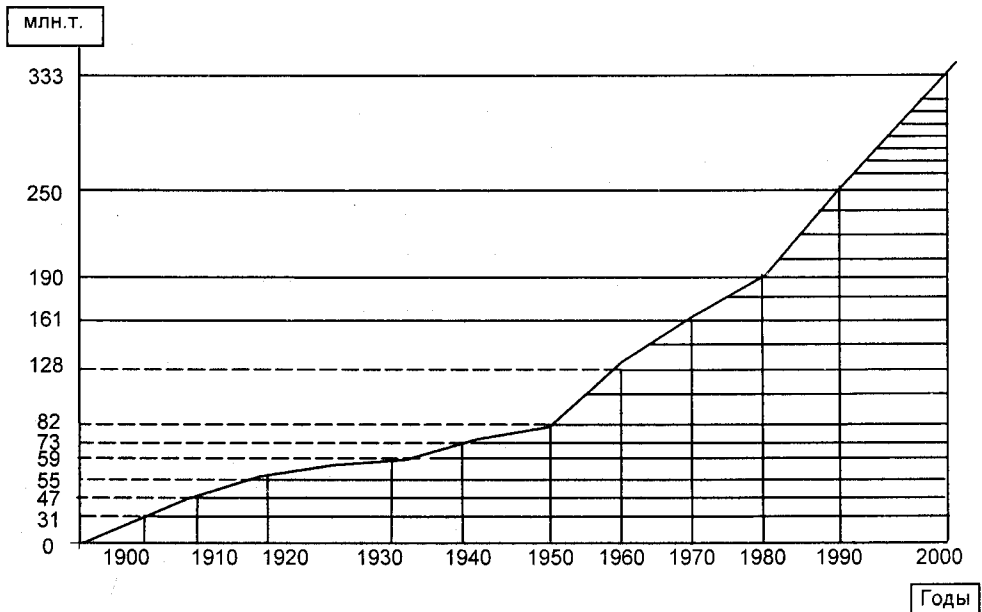


Рис.89. Динамика мирового выброса в атмосферу техногенных оксидов серы

Последствия перечисленных явлений носят долговременный характер и плохо поддаются количественной оценке. Последствия Чернобыльской аварии, по мнению специалистов, могут привести за 20-30 поколений к накоплению мутаций, уровень которых будет в 10 раз выше, чем наблюдаемый в первом поколении. Поэтому прерогативой современного социально-экономического развития мирового сообщества становится создание экологически безопасной системы, которая требует соответствующих финансовых затрат. Пока

же, несмотря на рост поступлений в мировой экологический бюджет (1970 г. – 40 млрд. долл., в 1980 г. – 75 млрд. долл., в 1990 – 150 млрд. долл.), их явно недостаточно для борьбы с нынешними и грядущими экологическими бедами [2, с.349]. Кроме того, это глобальные задачи, они требуют единого подхода, проведения всемирной экологической политики. "Мир сегодня экономически богаче и экологически беднее, чем когда бы то ни было" – подчеркивая данную мысль, заявил президент Института глобальных исследований, представляя журналистам "Жизненные показатели 98" [5, с.11] – отчет об экологических тенденциях и влиянии на их уровень экономического развития.

В связи с этим на наиболее развитые страны ложится особая миссия – экологизация мирового экономического развития в целом, увязка экономических, финансовых, технологических вопросов в отношениях между странами. Другими словами, речь идет о необходимости становления полномасштабной системы экологической безопасности. В основе последней могут лежать следующие базисные принципы:

- равная экологическая безопасность;
- международное сотрудничество в области охраны окружающей среды;
- экологически обоснованное рациональное использование природных ресурсов и предотвращение загрязнения среды обитания;
- недопустимость экологической агрессии и нанесения трансграничного экологического ущерба;
- запрещение военного и любого иного враждебного использования средств воздействия на климат, морскую среду и прочие объекты, являющиеся общим достоянием человечества;
- международная ответственность за сохранение среды обитания;
- мирное разрешение споров, относящихся к трансграничному экологическому воздействию;
- регулярный обмен информацией о состоянии природной среды.

Международные исследовательские центры, отдельные ученые из развитых и развивающихся стран предлагали различные проекты путей преодоления складывающейся экологической ситуации. Так, ЮНЕСКО предлагает создавать оперативные группы "зеленых касок" для осуществления Всемирной программы защиты окружающей среды. Возрастает природоохранительная деятельность таких организаций, как Конференция стран северных морей, Международная морская организация и другие.

В настоящее время во многих странах накоплен значительный опыт использования различных экономических методов управления

качеством окружающей среды. Главные из них как правило, экономисты объединяют в группы:

→ субсидии (прямые или косвенные) на государственные экологические проекты, дотации на экологически совершенную продукцию;

→ инструменты системы кредитования (льготные или дискриминационные);

→ налоговые инструменты (льготные или дискриминационные): на продукцию, на виды деятельности, на источники загрязнения;

→ экологические платежи: на выброс (сброс) вредных веществ;

→ ценовые инструменты: экоценовое программирование, экоценовое регулирование;

→ выплаты за сохранение (достижение) определенных экологических результатов;

→ продажа экологических прав: на выбросы, на продажу, на деятельность;

→ рыночные сертификаты; экологические квоты;

→ неденежное содействие продвижению на рынок экологическим торговым операциям;

→ экологическое страхование.

Согласно сообщениям экономических источников, в различных странах использовались 153 различных экономических рычага, в том числе 81 – штрафы различного рода, 41 – субсидии и 31 меры иного рода.\*

Происходящие в мире процессы значительного прогресса производительных сил должны происходить совместно с интенсификацией природоохранных мер. Только такое взаимодействие позволит говорить о будущем нашей планеты в XXI веке.



## 5. Международное сотрудничество в решении современных проблем Мирового океана

Мировой океан как глобальная общечеловеческая и комплексная проблема дает мощный импульс для всеохватывающего международного сотрудничества, стимулирует интеграцию усилий мирового сообщества для решения политических, социальных, экономических и экологических проблем. Мировой океан играет огромную роль в обеспечении условий жизни на Земле. На сегодняшний день Мировой океан – это единая солонowodная оболочка на поверхности Земли, занимающая 361 млн. км<sup>2</sup>, т.е. 71 % земной поверхности. Объем содержащейся воды здесь – 1368 млн. км<sup>3</sup>,

\* См. напр.: Экономика Украины, – 1996, – № 2, – С.76.

т.е. 97 % мировых запасов. Мировой океан дает атмосфере 80 % кислорода; благодаря ему атмосферная влага полностью обновляется каждые 10-15 дней. Кроме того, по своему перспективному экономическому значению он располагает гораздо большими минеральными, биологическими, энергетическими и химическими ресурсами по сравнению с природно-ресурсным потенциалом суши. Так, в морской воде содержится большое количество минеральных веществ: каменной соли в количестве 20 млн. т на 1 км<sup>3</sup>; магния 9,5 млн. т. на 1 км<sup>3</sup>. Кроме того, в морской воде содержится много серы, серебра, золота и др. веществ; здесь находится более 60 химических элементов. По данным ООН на морском дне находится 43 млрд. т. алмазов; 358 млрд. т. марганца; 7,9 млрд. т. меди; 5,2 млрд. т. кобальта. Биологические ресурсы Мирового океана составляют 43 % биомассы планеты; здесь находятся около 20 тыс. видов растений и 180 тыс. животных организмов [4, с.20].

Как особое совместное владение мирового сообщества, Мировой океан в то же время активно влияет на экономику и политику, оборону и безопасность, экономическое состояние каждой отдельно взятой страны. В то же время он выступает своеобразным барометром успеха международного сотрудничества, поскольку в отношении поддержания океанических ресурсов действует принцип неделимости.

Налицо постоянно возрастающее влияние мирового сообщества на реализацию производственного потенциала Мирового океана, выразившееся в его эффективном освоении и научном изучении экономики и экологии с целью эффективного народнохозяйственного освоения его ресурсов.\* Совсем недавно все виды человеческой деятельности в океане давали лишь 1-2 % мирового валового продукта. Однако вследствие развития научно-технической революции, с которой сопряжен невиданный прогресс производительных сил и качественно новый этап в развитии мировой цивилизации, освоение Мирового океана приняло невиданные масштабы. Это связано:

→ с обострением глобальных энергетических и сырьевых проблем, приведших к возникновению и развитию морской энергетики, горнодобывающей и химической промышленности, ресурсы которых практически неисчерпаемы. Так, из морской воды возможно извлечение значительного количества урана, дейтерия для атомных и термоядерных электростанций. На морские недра приходится около 30 % олова, добываемогося мире, 100 % брома, 20 % тяжелой воды и т.д. [15, с.559]. Только энергия морских приливов в мире оценивается в 1 млрд. кВт, тогда как всех рек – 850 млн. кВт.; энергетические ресурсы приливов только в Белом и Охотском морях более, чем в 3 раза превышают ресурсы Ангары, Волги и Днепра вместе взятых [13, с.23].

---

\* Получившим название экология.



На дне морей и океанов находится до 1500 млрд. т. различных руд. Кроме того, необходимо учесть здесь наличие химических элементов: в 1 км<sup>3</sup> воды содержится в растворенном состоянии около 37 млн. тонн твердых химических веществ [13, с.16]. Общие запасы морских жидких и газообразных углеводов в Мировом океане оценивается в 400 млрд.т [17, с.134];

→ с обострением глобальной продовольственной проблемы человечество обратилось к биологическим ресурсам океана: потенциальные возможности их изъятия без угрозы нарушения сложившегося баланса оценивается от 100 до 150 млн. т. Уже практически несколько десятков лет на долю добычи рыбы и других морепродуктов приходится 25 % всего животного протеина, потребляемого населением мира [9, с.11];

→ с увеличением оборотов мировой торговли возникла необходимость роста количества морских перевозок. Эта вынужденная необходимость, выступающая как закономерность на протяжении развития мирохозяйственных связей, в последние годы приобрела особые черты в связи с бурным развитием международной торговли. Так, в 1996 г., международная торговля товарами и услугами превысила рубеж 10,6 трлн. долларов (1995 г. более 10 трлн. долларов), а темпы ее ежегодного прироста 6-8 %, значительно опережают рост производства (2,0-2,5 %). Обмен товарами и услугами через международную торговлю составляет в настоящее время свыше 1/3 по отношению к суммарному ВВП стран мира – более 27 трлн. долларов. Таким образом, каждый шестой товар или услуга попадают к потребителю через мировую торговлю [22, с.8]. Предполагается в дальнейшем сохранение отмеченных темпов.

Отмеченная тенденция вызвала перемещение как населения, так и производства к приморским районам, что сопровождалось их массовым освоением и бурным развитием.

Таким образом, Мировой океан становится объектом все более интенсивной промышленной деятельности. В этих условиях особенно важными становятся комплексные программы охраны, рационального использования и воспроизводства экологических условий и ресурсов Мирового океана. Элементы подобных программ уже существуют. В плане международного сотрудничества к их числу можно отнести:

→ Лондонскую конвенцию по предотвращению загрязнения моря сбросами отходов (1972 г.);

→ Конвенцию по защите морской среды Балтийского моря (1973 г.);

→ Международную конвенцию по предотвращению загрязнения Мирового океана с кораблей (1973 г.).

→ Конвенцию по охране Средиземного моря (1976 г.) и др.

Постоянно увеличивающаяся нагрузка на Мировой океан требует интенсификации усилий мирового сообщества в целях стабильного и гармоничного развития экономико-экологической системы Мирового

океана. Активизация усилий в этой области может проходить через совместную реализацию системы глобальных, региональных, субрегиональных и национальных программ, проектов и других мероприятий.



## 6. Место Украины в решении глобальных проблем современности

Вступая в мировое сообщество, Украина "обрекает" себя на соблюдение требований и законов, по которым живет весь цивилизованный мир. В полной мере такая постановка относится к глобальным проблемам. Их совокупность, как результат экстенсивного развития экономики, привела к большому загрязнению и деградации окружающей среды, истощению и исчерпанию природных ресурсов, наращиванию нагрузок на природу и на человека практически на всей территории страны. Ухудшение экономической ситуации в последние годы лишь обострило эти и другие глобальные проблемы, что вызывает законное беспокойство мирового сообщества.

Особенно сложна в Украине экологическая ситуация. Около 10 % территории находится в состоянии глубокого экологического кризиса, близкого к катастрофе, почти 70 % общей земельной площади приближается к такому состоянию. Только 1 % территории Украины занимают экологически чистые ареалы. В Украине годовой объем добычи минерального сырья составляет 1 млрд. т, а горной массы около 3 млрд. т, из них – только 5-8 % компонентов минерального сырья используется для производства продукции, а остальное идет в отходы. Промышленные предприятия Украины в 1995 году образовали около 130 млн. т отходов (что составляло более 2,5 т на душу населения), причем из них использовано приблизительно 15 %. За последние 20 лет, количество земель, испорченных эрозией выросло с 13 млн. га до 18 млн. га. Кроме того, 2 млн. га настолько химизированы, что их рекультивация экономически нерентабельна. Особо следует отметить Чернобыльскую катастрофу, потери от аварии на которой составили, по прогнозам ученых, от 130 до 250 млрд. руб. (в ценах 1990 г.), без учета потерь, связанных с заболеваниями людей. В частности, вследствие этой аварии загрязнено более 10 млн. га земель, а загрязнение главной водной артерии Украины – Днепра в 4-5 раз превышает предельно допустимые нормы, однако его воду вынуждены пить 3,5 млн. жителей.

Важность этих проблем заставляет Украину совершенствовать формы сотрудничества практически со всеми заинтересованными сторонами. Особо такое сотрудничество касается:

→ борьбы с радиоактивными загрязнениями воздуха, почвы и воды;

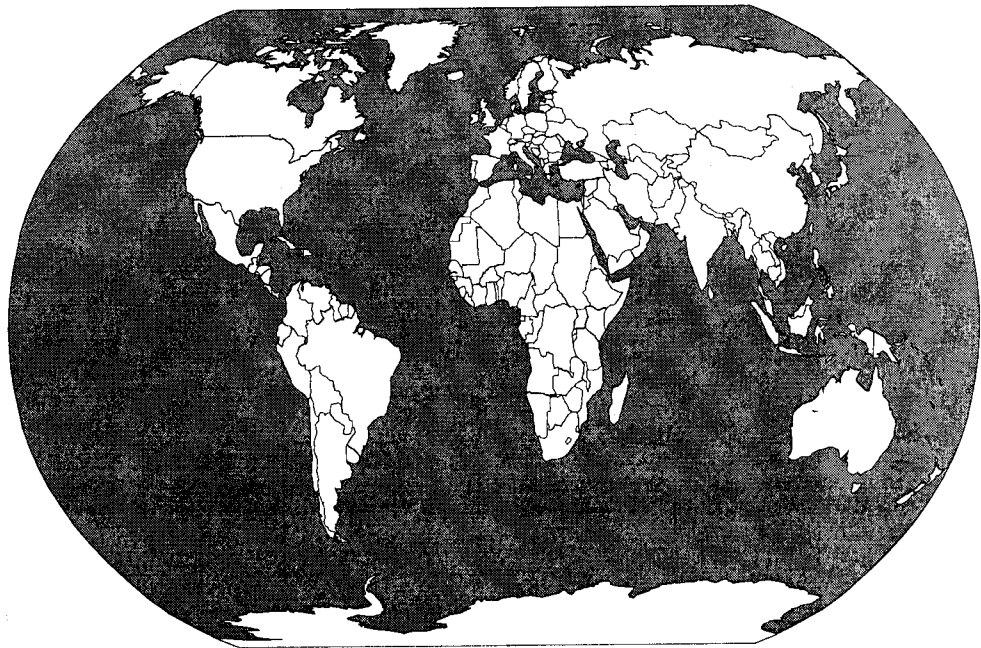
- контроля за радиоактивным состоянием окружающей среды;
- дезактивации загрязненных радиацией земель и обращения с радиоактивными отходами;
- последствий ядерных аварий для здоровья населения;
- экономических и административных мер, направленных на преодоление и предупреждение последствий ядерных аварий;
- проблемы безопасности 4-го энергоблока;
- научных и технических аспектов деятельности по преодолению последствий Чернобыльской катастрофы.

Взаимодействие с другими странами нашло свое выражение в присоединении Украины к ряду деклараций Европейской энергетической хартии и Конвенции об оценке влияния деятельности человека на окружающую среду, подписанной в г.Еспоо (Финляндия).

При распаде СССР Украина получила также более 40 % от общего числа предприятий военно-промышленного комплекса. Необходимость перевода военно-промышленных предприятий Украины на производство мирных товаров обусловлена прежде всего стремлением страны стать равноправным участником мирового сообщества. Это может быть достигнуто путем конверсии. Однако хронический недостаток или полное отсутствие финансовых средств затрудняет данный процесс.

Значительна и демографическая проблема в Украине. Она связана с двумя негативными процессами: старением населения и уменьшением его численности. Все меры украинского государства, направленные на изменение этой ситуации, могут принять реальный характер только в случае стабилизации экономики Украины, проявляющейся в фактическом повышении общего уровня благосостояния населения. Равным образом в настоящих условиях не может быть в полной мере разрешена энергетическая проблема, порожденная прежде всего разрывом хозяйственных связей с другими бывшими республиками СССР и усложненная наличием у Украины значительных долгов за потребленное топливо и энергию. Таким образом, вклад Украины в разрешении ряда глобальных проблем еще недостаточно весом и ее политика в этом направлении принесет желаемые результаты только в том случае, если она будет опираться на развитую экономику страны, и при условии многостороннего взаимодействия Украины с мировым сообществом.

Находясь на едином взаимозависимом пространстве и тем самым воздействуя на это пространство, в данном случае катастрофически возрастающим комплексом глобальных проблем, Украина должна разработать и создать принципиально новую систему, которая бы способствовала разрешению и уменьшению их. По сути дела, Украина должна "вписаться" в существующие международные стандарты, работать совместно с мировым сообществом по их уменьшению.



## ПРИЛОЖЕНИЕ

## Подопечные территории и их характеристики

Подопечная территория	Территория	Население	Столица или адм. Центр	Осн. Язык	Денежная единица	Экспорт	Внп на душу населения
1	2	3	4	5	6	7	8
Ангилья, о. (Брит.)	91 кв. км	9000	Валли	Английский	Восточнокарибский доллар	Омары, соль	Ок. 3000-8000
Аруба, о. (Нидерланды)	190 кв. км	62000	Ораньестад	Датский	Арубский флорин	Нефтепродукты	Ок. 3000-8000
Азорские о-ва (Португалия)	2,3 тыс. кв. км	238000	Понта-Делгада	Португальский	Эскудо	Нефтепродукты	Нет данных
Бермудские о-ва (Брит.)	53,3 кв. км	63000	Гамильтон	Английский	Бермудский доллар	Топливо, фармацевт. препараты	Свыше 8000
Каймановы о-ва (Брит.)	259 кв. км	31000	Джорджтаун	Английский	Доллар Каймановых островов	Черепашье мясо, товары нар. потреб.	Свыше 8000
Нормандские о-ва (Брит.)	196 кв. км	144000	Сент-Хелиер (о. Джерси)	Французский, английский	Байливик	Цветы, овощи, молоко-продукты	Свыше 8000
Кука о-ва (Новая Зеландия)	241 кв. км	17000	Аваруа	Английский	Доллар островов Кука	Фрукты, овощи, одежда	Нет данных
Пасхи остров (Чили)	165,5 кв. км	2000	Ханга-Роа	Испанский	Чилийский песо	Нет данных	Ок. 700-3000
Фарерские о-ва (Дания)	1,4 тыс. кв. км	47000	Торсхавн	Фарерский, датский	Фарерская крона	Море-продукты, дом. скот	Свыше 8000

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Фолклендские о-ва (Брит.)	12,2 тыс. кв.км	2000	Порт- Стенли	Английский	Фунт Фолклендских островов	С/хоз. продукция, транспортн. оборуд.	Нет данных
Гибралтар (Брит.)	6,5 кв.км	31000	Гибралтар	Английский	Гибралтарский фунт	Пере- продажа нефте- продуктов	Ок.3000-8000
Гваделупа, о. (Франция)	1,7 тыс. кв.км	405000	Бас-Тер	Французский	Французский франк	Бананы, сахар. Ром	Ок. 3000-8000
Гуам, о (Франция)	535, 5 кв.км	141000	Аганья	Английский	Доллар США	Текстиль, электроника	Ок. 3000-8000
Гонконг (возвращен Китаю)	1066 кв. км	5919000	Сянган	Английский, китайский	Гонконгский доллар	Строй- материалы, рыба	15380
Мэн, о (Брит)	588 кв.км	71000	Дуглас	Английский	Фунт стерлингов, фунт острова Мэн	С/хоз. продукция	Ок. 3000-8000
Макао (Аомынь) (Португалия)	16 кв.км	388000	Макао	Португальский китайский	Патака	Одежда, текстиль, игрушки	Ок. 3000-8000
Мадейра, о-ва (Португалия)	797 кв.км	254000	Фуншал	Португальский	Эскудо	Вино	Нет данных
Мартиника, о. (Франция)	1,1 кв.км	371000	Фор-де- Франс	Французский	Французский франк	Нефте- продукты, бананы, ром	Ок. 3000-8000
Мидуэй, о. (США)	5,2 кв.км	450	Нет	Английский	Доллар США	Нет	Нет данных
Монтсеррат, о. (Брит)	102 кв.км	11000	Плимут	Английский	Восточно- карибский доллар	Одежда, электроника, овощи	Ок. 3000-8000

## Продолжение таблицы 1

478

1	2	3	4	5	6	7	8
Майотта, о. (Франция)	231 кв.км	101000	Джауджи	Французский	Французский франк	Иланг- иланг, ваниль	Ок. 3000-8000
Нидерландские Антильские о-ва.	870 кв.км	175000	Виллемстад	Датский	Антильский гульден	Сырая нефть и нефте- продукты	Ок. 3000-8000
Ниуэ, о. (Нов. Зеландия)	300 кв.км	2000	Алофи	Английский	Новозеландски й доллар	Копра, лимоны, пассифло- ры	Ок. 700-3000
Норфолк, о. (Австралия)	40 кв.км	2000	Кингстон	Английский	Австралийский доллар	Почтовые марки, семена, авокадо	Нет данных
Сев. Марианские о- ва (США)	664,5 кв.км	47000	Сайпан	Английский	Доллар США	Товары нар. потреб., продукты пит.	Ок. 700-3000
Питкэрн, о-ва (Брит.)	4,5 кв.км	ок.100	Адамстаун	Английский	Доллар острова Питкэрн	Фрукты овощи	Нет данных
Реюньон, о. (Франция)	2,5 тыс. кв.км	634000	Сен-Дени	Французский	Французский франк	Сахар	Ок. 3000-6000
Св. Елены, о-ва (Брит.)	122 кв.км	6000	Джеймстаун	Английский	Фунт стерлингов	Рыба, сувениры	Нет данных
Сен-Пьер и Микелон (Франция)	242 кв.км	6000	Сен-Пьер	Французский	Французский франк	Рыба и море продукты	Свыше 8000

Приложение

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Токелау (Нов. Зеландия)	10 кв. км	1600	Нет	Английский	Новозел. доллар, сувенирн. Монеты	Почтовые марки, копра, сувениры	Нет данных
Теркс и Кайкос о-ва (Брит.)	430 кв. км	13000	Коберн-Таун (о. Гранд-Терк)	Английский	Доллар США	Омары, моллюски	Ок. 3000-8000
Виргинские о-ва (Брит.)	1534 кв. км	18000	Род-Таун	Английский	Доллар США	Ром, рыба, гравий, песок, фрукты	Ок. 700-3000
Виргинские о-ва (США)	344 кв. км	107000	Шарлота-Амалия	Английский	Доллар США	Нефтепродукты	Свыше 8000
Уэйк, о. (США)	8 кв. км	300 (воен. персонал)	Нет	Английский	Доллар США	Копра, сувениры	Ниже 700
Уоллис и Футуна о-ва (Франция)	274 кв. км	14000	Мата-Уту	Французский	Франк КФП	Нет данных	Нет данных



Таблица 2

## Этапы перехода ЕС к экономическому и валютному союзу

Время	Мероприятия	Исполнитель
Декабрь 1996 года	Законодательство, утверждающее евро как полноправную валюту. Пакт стабильности.	Европейская комиссия вносит предложение, Совет Министров принимает решение. Европейская комиссия, Европейский валютный институт, Совет Министров.
В июле 1997 года перенесено на 1998 год	Определение отношений между странами, которые войдут в экономический и валютный союз, и странами, которые в него не войдут. Уточнение правовых, организационных и материально-технических рамок для деятельности Европейского центрального банка и Европейской системы центральных банков.	Европейская комиссия, Европейский валютный институт, Совет Министров. Европейский валютный институт.
Май 1998 года	Принятие решения о том, какие страны будут участвовать в экономическом и валютном союзе.	Европейский совет (по рекомендации Совета министров, основывающейся на отчетах и рекомендации Европейской комиссии и Европейского валютного института).
В течении 1998 года	Создание Европейского центрального банка и назначение членов его правления. Начало производства евробанкнот и монет. Принятие производства дополнительного законодательства.	Совет Министров (только те страны, которые участвуют в экономическом валютном союзе). Совет Министров и страны-члены ЕС. Европейская комиссия вносит предложение, Совет Министров принимает решение.
С января 1999 года	Окончательно фиксируется курс перевода национальных валют в евро. Вступают в силу различные законодательные акты: относительно правового статуса евро, о продолжении действия заключенных ранее контрактов и т.д. Разработка и проведение единой денежно-кредитной политики применительно к евро. Проведение валютных операций с евро. Выпуск новых государственных займов в евро.	Совет министров. Европейская система центральных банков. Европейская система центральных банков. Страны-члены ЕС, Европейский инвестиционный банк, Европейская комиссия.
С 1 января 1999 и не позднее 1 января 2002 года	Переход к евро банковского и финансового секторов. Помощь экономике в целом для обеспечения организованного перехода к евро.	Европейская комиссия и страны-члены ЕС.
Не позднее 1 января 2002 года	Начинается ввод в обращение евробанкнот и изъятие из обращения банкнот национальных валют. Начинается ввод в обращение монет евро и изъятие из обращения монет национальных валют. Полный переход к евро в системе государственного управления.	Европейская система центральных банков. Страны-члены ЕС. Страны-члены ЕС.
Не позднее 1 июля 2002 года	Банкноты и монеты национальных валют перестают иметь статус законного средства платежа.	Страны-члены ЕС и Европейская система центральных банков.

Таблица 3

## Основные учреждения системы ООН

МВФ	Международный Валютный Фонд
МБРР	Международный Банк Реконструкции и Развития
МАР	Международная Ассоциация Развития
МФК	Международная Финансовая Корпорация
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация
ИКАО	Международная организация гражданской авиации
ИФАД	Международная федерация сельскохозяйственного рынка
ИМО	Международная морская организация
ВПС	Всемирный Почтовый Союз
ЮНИДО	Организация по промышленному развитию
ПРООН	Программа Развития ООН
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию
МАГАТЭ	Международное Агентство по Атомной Энергии
МСЭ	Международный Союз Электросвязи
ВОЗ	Всемирная Организация Здравоохранения
ЮНЕСКО	Организация ООН по вопросам образования, науки и культуры
ВМО	Всемирная Метеорологическая Организация
ВОИС	Всемирная Организация Интеллектуальной Собственности
ЮНИСЕФ	Детский фонд ООН
УООН	Университет ООН
ХАБИТАТ	Центр ООН по населенным пунктам
ЮНИТАР	Институт ООН по подготовке и исследованиям
МПП	Мировая продовольственная программа
ЮНФА	Фонд ООН по народонаселению
УВКБ	Управление верховного комиссара по делам беженцев
ЮНЕП	Программа по защите окружающей среды

Таблица 4

## Права и обязанности по Инкотермс

Обязанности экспортера и импортера по Инкотермс		
	FOB	CIF
Поставка	Продавец в соответствии с контрактом купли-продажи обеспечивает качественную упаковку товара в современную его поставку на борт морского судна, оформление всей предусмотренной контрактом документации и незамедлительно информирует покупателя о погрузке на борт	
	Покупатель: фрахует тоннаж; сообщает название судна, время и место погрузки. Продавец: предоставляет чистый отгрузочный документ	Продавец: фрахует тоннаж; передает чистый комплект отгрузочных коносаментов и документов о страховании
Приемка и платежи	Покупатель обязан принять товар	
	при переходе через поручни морского судна	в порту назначения (принимает предусмотренные контрактом документы)
и произвести оплату в соответствии с контрактом		
Переход расходов	Поручни морского судна в порту отгрузки	Порт назначения (FOB плюс морской фрахт плюс страхование)
Переход рисков	Поручни морского судна в порту отгрузки	Поручни морского судна в порту отгрузки
Получение документов	Продавец обязан по просьбе покупателя за его риск и счет оказать ему любую помощь в получении всех необходимых документов, выдаваемых в стране поставщика, отправления и/или происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для ввоза товара в страну назначения. Покупатель обязан оплатить все расходы и сборы, возникшие при получении этих документов.	

Таблица 5

## Основные условия Инкотермс (сокращенный вариант)

Условия поставки	Экспортные таможенные пошлины и налоги	Импортные таможенные пошлины и налоги	Договор на перевозку	Место поставки	Переход риска	Переход расходов	Страхование от транспортных рисков
Группа E							
EXW — EX Works («Франко-завод»)	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Завод продавца	Завод продавца	Завод продавца	—
Группа F							
FCA — Free Carrier («Франко-транспортная компания»)	Продавец	Покупатель	Покупатель	Место передачи транспортной компании	Место передачи транспортной компании	Место передачи транспортной компании	—
FAS — Free Alongside Ship (свободно вдоль борта судна)	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Вдоль борта судна в порту погрузки	Вдоль борта судна в порту погрузки	Вдоль борта судна в порту погрузки	—
FOB — Free on Board (свободно на борту)	Продавец	Покупатель	Покупатель	Судно в порту погрузки	Поручни судна в порту погрузки	Поручни судна в порту погрузки	—
Группа C							
CFR — Cost and Freight (стоимость и фрахт)	Продавец	Покупатель	Продавец	Судно в порту погрузки	Поручни судна в порту погрузки	Место назначения	—

CIF – Cost Insurance and Freight (стоимость, страхования, фракт)	Продавец	Покупатель	Продавец	Судно в порту погрузки	Поручни судна в порту погрузки	Порт назначения	За счет продавца
CPT – Carriage paid to (франко-фракт)	Продавец	Покупатель	Продавец	Место передачи первой транспортной компании	Место передачи первой транспортной компании	Место назначения	–
CIP – Carriage and Insurance paid To (за перевозку и страхование уплачено до)	Продавец	Покупатель	Продавец	Место передачи первой транспортной компании	Место передачи первой транспортной компании	Место назначения	За счет продавца
Группа D							
DAF – Delivered at Frontier (свободно на границе)	Продавец	Покупатель	Продавец	Место назначения на границе	Место назначения на границе	Место назначения на границе	–
DES – Delivered Ex Ship ("франко-судно")	Продавец	Покупатель	Продавец	Судно в порту назначения	Судно в порту назначения	Судно в порту назначения	–
DEQ – Delivered Ex Quay – duty paid ("франко-причал" с оплаченной пошлиной)	Продавец	Продавец	Продавец	Причал порта назначения	Причал порта назначения	Причал порта назначения	–
DDU – Delivered Duty Unpaid (поставлено без оплаты пошлины)	Продавец	Покупатель	Продавец	Место назначения	Место назначения	Место назначения	–
DDP – Delivered Duty Paid (поставлено с оплатой пошлины)	Продавец	Продавец	Продавец	Место назначения	Место назначения	Место назначения	–

Таблица 6

**Сравнительная характеристика инвестиционного поля регионов Украины с различным уровнем инвестиционной привлекательности**

Характеристика регионального инвестиционного климата	Приоритетные направления инвестирования	Факторы, влияющие на инвестиционное поведение
<b>Уровень 1. Регионы приоритетной инвестиционной привлекательности</b>		
<p>Наиболее высокий экономический потенциал в Украине (преимущественно за счет развития промышленного производства). Высокий уровень развития инвестиционной и коммерческой инфраструктуры, благоприятный предпринимательский климат. Наиболее высокий уровень урбанизации населения и обеспеченности квалифицированными кадрами. Высокая емкость потребительского рынка и рынка факторов производства.</p>	<p>Предпочтительны инвестиции в: промышленное производство всех основных подотраслей; транспортную инфраструктуру и связь; производство строй материалов; жилищное строительство в городской и пригородной зоне; торговлю, общественное питание и бытовое – обслуживание; медицинские и спортивные сооружения; банковский и страховой бизнес.</p>	<p>Наличие конкуренции между иностранными и национальными инвесторами. Инвестирование капитала в крупные предприятия осуществляется под контролем государства. Инвестиционные ресурсы (земля, производственные мощности, трудовые ресурсы) тут дороже. Высокий уровень инвестиционного поля, необходимость реконструкции действующих объектов.</p>
<b>Уровень 2. Регионы достаточно высокой инвестиционной привлекательности</b>		
<p>Достаточно высокий общезаконономический потенциал. Высокий уровень развития интеграционной инфраструктуры. Хороший предпринимательский климат. Достаточные уровни коммерческой инфраструктуры, обеспеченности квалифицированными кадрами, потребление товаров и услуг населением.</p>	<p>Предпочтительные направления инвестирования те же, что и в первой группе (но с несколько меньшим уровнем эффективности). В ряде регионов (Полтавская, Одесская, Львовская области) эффективны инвестиции в производство и переработку сельскохозяйственной продукции.</p>	<p>Меньший уровень конкуренции инвесторов. Можно опираться на политическую поддержку местной власти. Свободнее инвестиционное поле. Ожидается необходимость урегулирования отношений собственности с трудовыми коллективами, имеющими приоритет при приватизации сельхозобъектов, мелких и средних предприятий всех отраслей.</p>

## Продолжение таблицы 6

Характеристика регионального инвестиционного климата	Приоритетные направления инвестирования	Факторы, влияющие на инвестиционное поведение
<b>Уровень 3. Регионы средней инвестиционной привлекательности</b>		
<p>Экономический потенциал значительно ниже в следствии недостаточного развития промышленного производства. Естественно хуже развита инвестиционная коммерческая инфраструктура. Достаточно высоко развито сельское хозяйство, высокий уровень обеспеченности кадрами сельскохозяйственного производства. Средний уровень потребления товаров и услуг населением.</p>	<p>Предпочтительны инвестиции в аграрный сектор экономики: производство сельскохозяйственной продукции; переработку сельскохозяйственного сырья; производственную инфраструктуру сельского хозяйства; сельское производственное и жилищное строительство.</p>	<p>Недостаточность инфляционной инфраструктуры затрудняет инвестиционную деятельность. Нужно урегулировать отношения собственности с трудовыми коллективами, имеющими приоритет при приватизации сельхозобъектов, мелких и средних предприятий всех отраслей.</p>
<b>Уровень 4. Регионы низкой инвестиционной привлекательности</b>		
<p>Самый низкий в Украине экономический потенциал. Недостаточно развито как промышленное, так и сельскохозяйственное производство. Низкий уровень развития инвестиционной и коммерческой инфраструктуры. Самый низкий уровень доходов и потребления товаров и всем населением.</p>	<p>Отдельные объекты. Большое значение при выборе объектов имеют внешние факторы: наличие политической поддержки, социального национального инвестиционного партнера. Приоритет – участие в международных или крупных инвестиционных проектах.</p>	<p>Частная инвестиционная активность в этих регионах должна быть ограничена в связи с неблагоприятным инвестиционным климатом и низкой эффективностью. Инвестирование можно лишь в особо эффективные проекты после тщательной экспертизы бизнес-планов.</p>

Таблица 7

## Основные денежные знаки стран мира

Страна	Название и литературный код ден.ед.	Страна	Название и литературный код ден.ед.	Страна	Название и литературный код ден.ед.
1	2	1	2	1	2
Австралия	Австралийский доллар ADD	Бангладеш	Така BOT	Виргинские о-ва (США)	Доллар США USD
Австрия	Шиллинг ATS	Барбадос	Доллар Барбадоса BBD	Вьетнам	Донг VND
Азербайджан	Азербайджанский манат AZM	Бахрейн	Бахрейнский динар BHD	Габон	Франк КФА XAF
Албания	Лек ALL	Беларусь	Белорусский рубль BYR	Гаити	ГУРДНТГ
Алжир	Алжирский динар DZD	Бруней	Доллар Брунея BND	Гайана	Гайанский доллар GYD
Ангола	Кванза AOR	Буркина-Фасо	Франк КФО XOF	Гамбия	Даласи GMD
Антигуа и Барбуда	Восточно-карибский доллар XCD	Бурунди	Франк Бурунди BIF	Гана	Сед и GHC
Антильские острова	Антильский гульден (флорин) ANG	Бутан	Нгулрум BTN	Гваделупа, о-в	Французский Франк FRF
Антилья, о-в	Восточнокарибский доллар XCD	Вануату	Вату VUV	Гватемала	Кетсаль GTQ
Аргентина	Аргентинское песо ARS	Великобритания	Фунт стерлингов GBP	Гвиана	Французский франк FRF
Армения	Драм AMD	Венгрия	Форинт HUF	Гвинея	Гвинейский франк CNF
Аруба, о-в	Арубский гульден (флорин) AWG	Венесуэла	Боливар VEB	Гвинея-Бисау	Песо Гвинеи-Бисау GWP
Афганистан	Афгани AFA	Виргинские о-ва (Британия)	Востокарибский доллар XCD	Германия	Марка DEM
Багамские о-ва	Багамский доллар BCD			Гибралтар	Гибралтарский фунт GIP



## Продолжение таблицы 7

1	2	1	2	1	2
Гондурас	Лемпира HNL	Йемен	Йеменский риал YEP	Кабо-Верде	Эскудо Кабо-Верде CVE
Гонконг	Гонконгский доллар HKD	Заир	Новый заир ZRN	Каймановые о-ва	Доллар Каймановых о-вов KYD
Гренада	Восточнокарибский доллар XCD	Замбия	Квача ZMK	Казахстан	Тенге KZT
Греция	Драхма GRD	Западная Самоа	ТалаWST	Камбоджа	Риель KHR
Грузия	Лари GEL	Зимбабве	Доллар Зимбабве ZWD	Камерун	Франк КФА XAF
Гуам, о-в	Доллар США USD	Израиль	Новый шекель ILS	Канада	Канадский доллар CAD
Дания	Датская крона DKK	Индия	Индийская рупия INR	Катар	Риял Катару QAR
Джибути	Франк Джибути DJK	Индонезия	Индонезийская рупия IDR	Кения	Кенийский шиллинг KES
Доминика	Восточнокарибский доллар XCD	Ирак	Иракский динар IQD	Киргизстан	Сом KGS
Доминиканская Республика	Доминиканский песо DOP	Иран	Риал IRR	Китай	Юань женьминьбы CNY
Эквадор	Сукре ECS	Ирландия	Ирландский фунт IEP	Китай (Тайвань)	Доллар Тайваня TWD
Экваториальная Гвинея	Франк КФА XAF	Исландия	Исландский крона ISK	Кипр	Кипрский фунт CYP
Эстония	Эстонская крона EEK	Испания	Песета ESP	Кирибати	Австралийский доллар AVD
Эфиопия	Вир ETB	Италия	Итальянская лира ITL	Кокосовые о-ва (Килинг)	Австралийский доллар AUD
Египет	Египетский фунт EGD	Иордания	Иордане. динар JOP	Колумбия	Колумбийский песо COP

## Продолжение таблицы 7

1	2	1	2	1	2
Коморские о-ва	Коморский франк KMF	Либерия	Либерийский доллар LRD	Мальдивы	Руфи MVR
Конго	Франк КФА XAF	Ливан	Ливанский унт LBP	Мальта	Мальтийская лира MTL
Корейская Народно-Демократическая Республика	Бона KPW	Ливия	Ливийский динар LYD	Марокко	Дирхам MAO
Южная Корея	Бона KRW	Лихтенштейн	Швейцарский франк CHF	Мартиника, о-в	Франц. франк FRF
Коста-Рика	Колон CRC	Люксембург	Люксембургский франк LUF	Мексика	Мексиканское новое песо MXN
Кот д'Ивуар	Франк КФА XOF	Мавритания	Угия MRO	Микронезия	Доллар США USD
Куба	Кубинское песо CUP	Маврикий	Маврикийская рупия MUR	Мозамбик	Метикал MZM
Кувейт	Кувейтский динар KWD	Мадагаскар	Мадагаскарский франк MGF	Молдавия	Молдавский лей MDL
Кука, о-ва	Новозеландский доллар NZD	Макао	Патака MOP	Монако	Французский франк FRF
Лаос	Кип LAK	Македония	Динар MKD	Монголия	Тугрик MNT
Латвия	Лат LVL	Малави	Квача MWK	Монсеррат, о-ва	Восточно-карибский доллар XCD
Лесото	Лоти LSL	Малайзия	Малазийский рингит MYR	Мьянма	Кьят MMK
Литва	Лит LTL	Мали	Франк КФА XOP	Намибия	Намибский доллар NAD

## Продолжение таблицы 7

1	2	1	2	1	2
Науру	Австралийский доллар AVD	Пакистан	Пакистанская рупия PKR	Руанда	Руандский франк RWF
Непал	Непальская рупия NPR	Панама	Бальбоа PAB	Румыния	Лей ROL
Нигер	Франк КФА XOF	Папуа-Новая Гвинея	Кина PGK	Сальвадор	Колон SVC
Нигерия	Найра NAN	Парагвай	Гварани (Гуарани) PYG	Сан-Марино	Итальянская лира ITL
Нидерланды	Голландский гульден (флорин) NLG	Перу	Новое соль PEN	Сан-Томе и Принсипи	Добра STD
Никарагуа	Кордоба N10	ЮАР	Ренд ZAR	Саудовская Аравия	Саудовский риал SAR
Ниуэ, о-в	Ноозеландс. доллар NZD	Питкертн, о-в	Новозеландский доллар NZD	Свазиленд	Лилингени SZL
Новая Зеландия	Новозеландский доллар NZD	Польша	Златый PLN	Св. Елены, о-в	Фунт о-ва Святой Елены SHP
Новая Каледония	Франк КФП XPF	Португалия	Эскудо PTE	Сейшельские о-ва	Сейшельская рупия SCR
Норвегия	Норвежская крона NOK	Пуэрто-Рико	Доллар США USD	Сенегал	Франк КФА XOF
Норфолк, о-в	Австралийский доллар AUD	Реюньон	Французский франк FRF	Сен-Пьер и Микелон	Франц. франк FRF
Объединенные Арабские Эмираты	Дирхам AED	Риздва, о-в	Австралийский доллар AUD	Сен-Винсент и Гренадины	Восточнокарибский доллар XCD
Оман	Оманский риал OMR	Россия	Рубль RUR	Сент-Люсия	Восточнокарибский доллар XCD

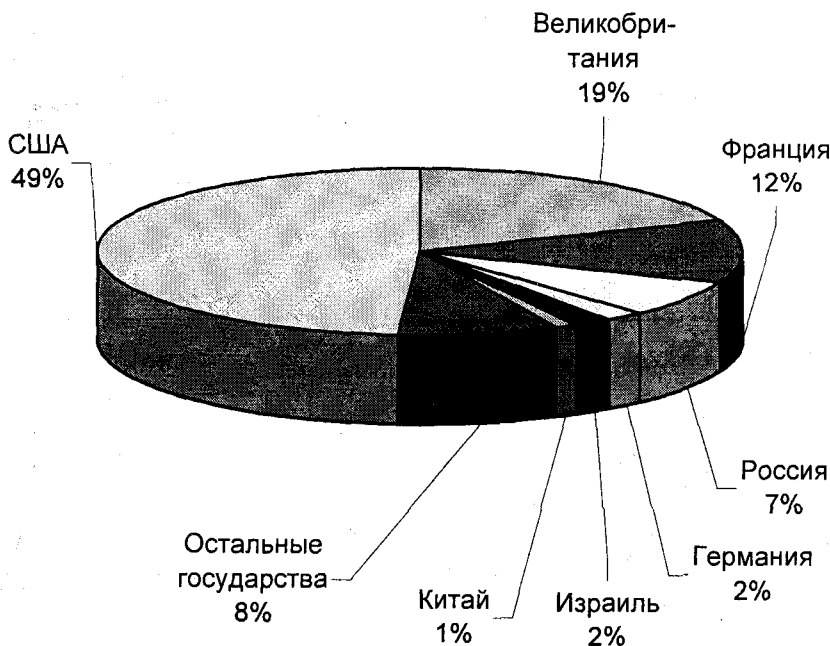
## Продолжение таблицы 7

1	2	1	2	1	2
Сеута	Песета	Танзания	Танзанский шиллинг TZS	Уругвай	Уругвайский песо UYP
Сирия	Сирийский фунт SYP	Терке и Каиков, о-ва	Доллар США USD	Уоллис и Футу на (Хорн), о-ва	Франк КФП XPF
Сингапур	Сингапурский доллар SGD	Того	Франк КФА XOF	Фарерские о-ва	Датская крона DKK
Словакия	Словацкая крона SKK	Токелау (Юнион), о-ва	Новозеландский доллар NZD	Фиджи	Доллар Фиджи FJD
Словения	Толар SIT	Тонга, о-ва	Паанга TOP	Филиппины	Филиппинское песо PHP
Соломоновы о-ва	Доллар Соломоновых о-вов SBD	Тринидад и Тобаго	Доллар Тринидад и Тобаго TTO	Финляндия	Финская марка FIM
Сомали	Сомалийский шиллинг SOS	Тувалу	Австралийский доллар AUD	Фолклендские (Мальвинские) о-ва	Фолклендский фунт FKP
США	Доллар США USD	Тунис	Тунисский доллар TND	Франция	Французский франк FRF
Судан	Суданский фунт (динар) SDP (SDD)	Турция	Турецкая лира TRL	Французе, Полинезия	Франк КФП KPF
Суринам	Суринамский гульден SRG	Туркменистан	Туркменский манат TMM	Хорватия	Куна HRK
Сьерра-Леоне	Леоне SLL	Уганда	Угандайский шиллинг UGX	Центрально-Африканская Республика	Франк КФА XAF
Таджикистан	Таджикский рубль TJR	Узбекистан	Сум UZS		
Таиланд	Бат THB	Украина	Гривня UAH	Чад	Франк КФА XAF

## Продолжение таблицы 7

1	2	1	2	1	2
Чехия	Чешская крона CZK	Швеция	Шведская крона SEK	Ямайка	Ямайский доллар JMD
Чили	Чилийское песо CLP	Шри-Ланка	Рупия Шри-Ланки LKR	Япония	Ена JPY
Швейцария	Швейцарский франк CHF	Югославия	Югослав. новый динар YUM	Международные денежные единицы	ЭКЮ (XEU) СПЗ (EDR)

Доля различных государств в мировом экспорте вооружений в 1999 г.\*



\* Эксперт № 41, 2000 г. (по материалам Международного института стратегических исследований (IISS, Лондон))

## ХАРТИЯ ТУРИЗМА

### Статья I

1. Право каждого человека на отдых и досуг, включая право на разумное ограничение рабочего дня и на оплачиваемый периодический отпуск, а также право свободно передвигаться без ограничений, кроме тех, которые предусмотрены законом, признается во всем мире.

2. Использование этого права составляет фактор социального равновесия и повышения национального и всеобщего сознания.

### Статья II

Как следствие этого права, государства должны разрабатывать и проводить политику, направленную на обеспечение гармоничного развития внутреннего и международного туризма, а также заниматься организацией отдыха на благо всех тех, кто им пользуется.

### Статья III

С этой целью государствам следует:

а) содействовать упорядоченному и гармоничному росту как внутреннего, так и международного туризма;

б) приводить туристскую политику в соответствие с политикой общего развития, проводимой на различных уровнях – местном, региональном, национальном и международном, и расширять сотрудничество в области туризма как на двусторонней, так и на многосторонней основе, включая для этой цели также возможности Всемирной туристской организации;

в) уделять должное внимание принципам Манильской декларации по мировому туризму и Документу Акапулько «при разработке и осуществлении, где это уместно, своей политики, планов и программ в области туризма в соответствии со своими национальными приоритетами и в рамках программы работы Всемирной туристской организации»;

г) содействовать принятию мер, позволяющих каждому участвовать во внутреннем и международном туризме, особенно посредством регулирования рабочего времени и досуга, установления или улучшения системы ежегодных оплачиваемых отпусков и равномерного распределения дней таких отпусков в течение года, а также уделяния особого внимания молодежному туризму, туризму людей преклонного возраста и людей с физическими недостатками;

д) защищать в интересах настоящего и будущих поколений туристскую среду, которая, включая в себя человека, природу,

общественные отношения и культуру, является достоянием всего человечества.

#### Статья IV

Государствам следует также:

а) содействовать доступу туристов – граждан своих стран и иностранных туристов к общественному достоянию посещаемых мест, применяя положения существующих документов по упрощению формальностей, выпущенных Организацией Объединенных Наций, Международной организацией гражданской авиации, Международной морской организацией, Советом таможенного сотрудничества или любой другой организацией, в частности Всемирной туристской организацией, с учетом постоянного сокращения ограничений на путешествия;

б) способствовать росту туристского сознания и содействовать контактам посетителей с местным населением с целью улучшения взаимопонимания и взаимного обогащения;

в) обеспечивать безопасность посетителей и их имущества посредством превентивных мер и мер защиты;

г) предоставлять возможно лучшие условия гигиены и доступа к службам здравоохранения, а также предупреждения инфекционных заболеваний несчастных случаев;

д) предотвращать любую возможность использования туризма для эксплуатации других в целях проституции;

е) усиливать в целях защиты туристов и местного населения меры по предупреждению нелегального использования наркотиков.

#### Статья V

Наконец, государствам следует:

а) позволять туристам – гражданам своей страны и иностранным туристам передвигаться свободно по стране, без ущерба для каких-либо ограничительных мер, принятых в национальных интересах в отношении определенных районов территории;

б) не допускать каких-либо дискриминационных мер в отношении туристов;

в) давать туристам возможность быстрого доступа к административным и юридическим службам, а также представителям консульств и предоставлять в их распоряжение внутренние и внешние общественные средства связи;

г) содействовать информированию туристов с целью создания условий для понимания обычаев местного населения в местах транзита и временного пребывания.

## Статья VI

1. Местное население в местах транзита и временного пребывания имеет право на свободный доступ к своим собственным туристским ресурсам, обеспечивая своим отношением и поведением бережное отношение к окружающей природной и культурной среде.

2. Оно также вправе ожидать от туристов понимания и уважения их обычаев, религий и прочих сторон их культуры, которые являются частью наследия человечества.

3. В целях содействия такому пониманию и бережному отношению необходимо способствовать распространению соответствующей информации:

а) об обычаях местного населения, его традиционной и религиозной деятельности, местных запретах и священных местах и святынях, которые должны уважаться;

б) об их художественных, археологических и культурных ценностях, которые должны быть сохранены;

в) о фауне, флоре и других природных ресурсах, которые должны быть защищены.

## Статья VII

Местному населению в местах транзита и временного пребывания предлагается принимать туристов с возможно лучшим гостеприимством, вежливым обращением и уважением, необходимыми для развития гармоничных человеческих и общественных отношений.

## Статья VIII

1. Работники в области туризма и поставщики услуг для туризма и путешествий могут внести положительный вклад в развитие туризма и в претворение в жизнь положений настоящей Хартии.

2. Они должны придерживаться принципов настоящей Хартии и соблюдать любые обязательства, взятые на себя в рамках их профессиональной деятельности, обеспечивая высокое качество предоставляемого туристского продукта в целях содействия утверждению гуманистического характера туризма.

3. Они должны, в частности, препятствовать, поощрению использования туризма для всех видов эксплуатации других людей.

## Статья IX

Необходимо оказывать содействие работникам в области туризма и поставщикам услуг для туризма и путешествий путем предоставления им через соответствующие национальные и



международные законодательства необходимых условий, позволяющих им:

а) заниматься своей деятельностью при благоприятных условиях, без каких-либо помех или дискриминации;

б) использовать общую и техническую профессиональную подготовку как внутри страны, так и за границей в целях обеспечения квалифицированными людскими ресурсами;

в) сотрудничать между собой, а также с публичными властями через национальные и международные организации в целях улучшения координации их деятельности и улучшения качества предоставляемых ими услуг.

## КОДЕКС ТУРИСТА

### Статья X

Туристы должны своим поведением способствовать взаимопониманию и дружеским отношениям между народами как на национальном, так и на международном уровне и таким образом содействовать сохранению мира.

### Статья XI

1. В местах транзита и временного пребывания туристы должны уважать установившийся политический, социальный, моральный и религиозный уклад и подчиняться действующим законам и правилам.

2. В этих же местах туристы также должны:

а) проявлять самое большое понимание в отношении обычаев, верований и поступков местного населения и самое большое уважение в отношении природного и культурного достояния последнего;

б) воздерживаться от подчеркивания экономических, социальных и культурных различий, существующих между ними и местным населением;

в) быть восприимчивыми к культуре местного населения, принимающего туристов, являющейся неотъемлемой частью общего достояния человечества;

г) препятствовать эксплуатации других в целях проституции;

д) воздерживаться от торговли, провоза и употребления наркотиков и/или других запрещенных препаратов.

### Статья XII

Во время путешествия из одной страны в другую и в пределах принимающей страны туристы должны через соответствующие

правительственные меры иметь возможность для своего блага пользоваться:

- а) смягчением административного и финансового контроля;
- б) возможно лучшими условиями на транспорте в течение временного пребывания, которые могут быть предоставлены поставщиками туристских услуг.

### Статья XIII

1. Туристам следует предоставлять свободный доступ как внутри, так и за пределами своих стран к местам и отдельным районам туристского интереса и свободу передвижения, учитывая при этом существующие правила и ограничения.

2. По прибытии к местам и отдельным районам туристского интереса, а также на протяжении всего их транзита и временного пребывания туристы для своего блага должны располагать:

а) объективной, точной и исчерпывающей информацией, условиях и возможностях, предоставляемых в течение их путешествия и временного пребывания официальными туристскими организациями и поставщиками туристских услуг;

б) личной безопасностью, безопасностью своего имущества, а также защитой своих прав как потребителей;

в) соответствующей общественной гигиеной, особенно в средствах размещения, общественного питания и на транспорте; информацией об эффективных мерах по предупреждению инфекционных заболеваний и несчастных случаев, а также беспрепятственным доступом к службам здравоохранения;

г) доступом к быстрой и эффективной общественной ситуации внутри страны, а также с внешним миром;

д) административными и юридическими процедурами и гарантиями, необходимыми для защиты их прав;

е) возможностью исповедания своей собственной религии и соответствующими условиями для этой цели.

### Статья XIV

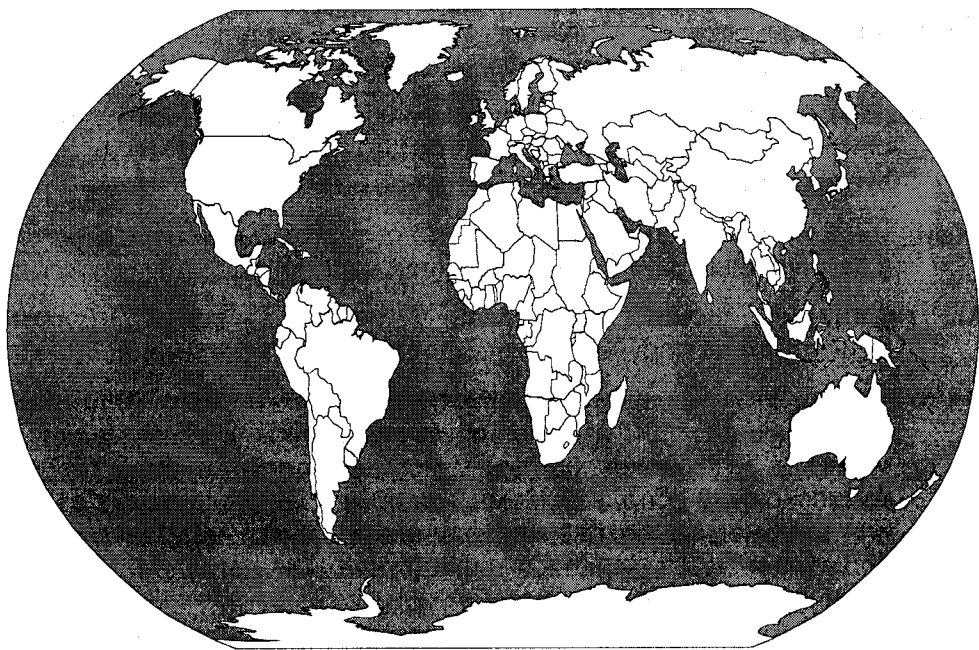
Каждый человек имеет право ставить в известность представителей законодательных органов и общественных организаций о своих потребностях, чтобы в полной мере осуществлять свое право на отдых и проведение досуга с тем, чтобы пользоваться преимуществами туризма в наиболее выгодных условиях, и там, где это уместно и в соответствии с законом, объединяться с другими для этой цели.

Таблица 8

## Соотношение экономических потенциалов зоны евро, США, Японии, России и Китая\*

	Зона евро	США	Япония	Россия	Китай
Общая площадь, тыс. км <sup>2</sup>	2364	9373	378	17075,2	9597,0
Численность населения в 1998 г., млн. человек	292	270	126,3	146,9	1238,6
ВВП в 1999 г., млрд. долл. по курсу	6765	9256	4349	182	991
Рост ВВП в 1999 г.	1,1	4,1	0,2	3,2	7,1
Инфляция в 1999 г. %	1,1	2,2	-0,3	36,5	-1,0
Бюджетный баланс в 1999 г., в % от ВВП	-1,2	0,7	-7,6	-1,5	-6,7
Государственный долг в 1999 г. в % от ВВП	72,4	65,1	105,6	87,0	14,9
Экспорт в 1998 г., млрд. долл.	870,0	680,5	387,9	74,2	217,5
Импорт в 1998 г., млрд. долл.	814,4	913,9	280,5	59,1	159,8
Торговый баланс в 1998 г., млрд. долл.	55,6	-233,4	107,4	15,1	57,7
Золотовалютные резервы в июне 2000 г., млрд. SDR	203,6	51,7	253,5	15,6	121,1
Капитализация фондового рынка в 1999 г., млрд. долл.	3554,2	11308,8	2216,7	20,6	231,3
Уровень безработицы на конец 1999 г., %	10,0	4,2	4,7	11,7	...

\* Human Development Report 1999. NY: Oxford University Press, 1999; China Statistical Yearbook. – China Statistics Press, 1999; B. Johnson, K. Holmes, M. Kirkpatrick 1999 Index of Economic Freedom. – Wall Street Journal, 1999; Социально-экономическое положение в России. 1998 г. – М.: Госкомстат России, 1999 г.; Entering the 21 Century. World Development Report 1999/2000 – The World Bank, 2000; The International Economics Analyst. Volume 15, Issue 4, July/August 2000. – Goldman Sachs, 2000; International Financial Statistics. September 2000. – International Monetary Fund, 2000; International Country Risk Guide. – The PRS Group. March 2000. V. XXI № 3.



**ПОНЯТИЙНО ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ  
СЛОВАРЬ**

**Автаркия** – политика хозяйственного обособления страны, создание замкнутой, самообеспечивающейся экономики.

**Авторский надзор** – в сфере внешнеэкономических сделок означает одну из функций подрядчика при оказании им технических услуг, предусматривающих выполнение проектных работ.

**Авуары** – в международных расчетах это средства банка на его счетах в зарубежных банках в иностранной валюте.

**Агентирование судов** – обслуживание судов в порту морским агентством по поручению судовладельца и от его имени.

**Ажио** – разница в суммах валютной выручки или платежей, возникающая при изменении соотношении курсов валют с момента заключения сделки к моменту платежа по договору; комиссионный сбор, взимаемый за обмен неравноценных валют или за обмен банкнот на металлические деньги; надбавка к цене облигации, образуемая вследствие ее погашения не по номиналу, а по более высокому курсу.

**Аккредитив** – поручение одного кредитного учреждения другому произвести оплату товарно-транспортных документов за отгруженный товар или выплатить предъявителю определенную сумму денег.

**А-Кonto** – платеж, осуществляемый импортером на основании счетов экспортера в качестве предварительного расчета с последним.

**Активный торговый баланс страны** – торговый баланс, характеризующийся превышением экспорта товаров над импортом товаров.

**Акцепт** – принятие предложения, выражение согласия оплаты полученного документа.

**Акции** – ценные бумаги, удостоверяющие участие их владельца в капитале акционерного общества.

**Аннулирование внешнего долга** – отказ государства-заемщика от уплаты платежей по внешним займам, включая проценты и погашение капитальной суммы долга.

**Аннулирование** – отмена, расторжение, признание недействительным.

**Антидемпинговая пошлина** – дополнительная импортная пошлина, которой облагаются товары, экспортируемые по ценам ниже номинальных цен мирового рынка или внутренних цен импортирующей страны.

**Антидемпинговое законодательство** – международные и национальные правовые нормы и положения, направленные против товарного демпинга.

**Арбитраж** – способ рассмотрения спорных дел, при котором страны добровольно обращаются к третейскому судье; третейский суд, действующий в постоянном режиме и разрешающий споры по поводу невыполнения гражданско-правовых соглашений между юридическими лицами.

**Аренда** – имущественный наем, осуществляемый согласно договору, по которому собственник имущества предоставляет арендатору имущество во временное пользование за определенное вознаграждение – арендную плату.

**Арендная плата** – плата за использование взятого в аренду оборудования.

**Ассортимент** – упорядоченная по определенным характерным признакам товарная масса, т.е. набор различных товаров, их видов и разновидностей.

**Аукционы** – особые рынки, созданные в определенных местах для продажи товаров, обладающих индивидуальными свойствами, путем публичных торгов.

**Базис поставки** – условие внешнеторговой сделки, предусматривающее распределение между продавцом и покупателем обязанностей по продвижению товара, оформлению соответствующих документов и оплаты транспортных расходов, определению момента перехода от продавца к покупателю прав собственности на товар, риска случайного повреждения или утраты товара, а также даты поставки.

**Баланс международных расчетов** – соотношение денежных требований и обязательств, поступлений и обязательств, поступлений и платежей одной страны по отношению к другим странам.

**Баланс платежей** – соотношение между валютными поступлениями и платежами данной страны за определенное время.

**Бартерная сделка** – безвалютный, но оцененный и сбалансированный обмен товарами, оформленный единым договором.

**Бегство капитала** – отток капитала из страны базирования.

**Безвалютный обмен** – международный обмен товарами, услугами и другими результатами деятельности без расходования иностранной валюты.

**Беспошлинный ввоз** – ввоз на территорию государства товаров, ценностей иных предметов без уплаты таможенной пошлины, налогов и сборов.

**Биржа** – организационно оформленный в специализированное учреждение постоянно функционирующий рынок, на котором совершаются сделки купли-продажи ценных бумаг, товаров, валюты и рабочей силы.

**Бонусные скидки** – скидки, предоставляемые постоянным покупателям, если они за определенный период приобретают обусловленное количество товара.

**Брутто** – вес товара вместе с тарой и упаковкой.

**Валюта платежа** – валюта, в которой по согласованию между сторонами происходит физическая оплата товара по внешнеторговой сделке или погашение международного кредита.

**Валюта резервная** – национальные кредитно-денежные средства ведущих стран-участниц мировой торговли, используемые для обслуживания международных расчетов по внешнеторговым операциям, иностранным инвестициям, при определении цен.

**Валюта** – денежная единица для измерения величины стоимости товара.

**Валютная интеграция** – объективно обусловленный процесс, развивающийся при активном содействии государств региональных зон, в пределах которых обеспечивается относительно стабильное соотношение курсов валют, совместное регулирование валютных взаимоотношений стран-участниц и осуществление единой валютной политики в отношении третьих стран.

**Валютные рынки** – система устойчивых экономических и организационных отношений по операциям купли-продажи иностранных валют и платежных документов в иностранных валютах.

**Валютные условия контракта** – условия, которые согласовываются во внешнеторговых контрактах, заключаемых между экспортером и импортером.

**Валютный курс** – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

**Валютный паритет** – законодательно устанавливаемое соотношение между двумя валютами.

- Внешнеторговая политика** – система экономических, организационных, политических мер по развитию внешнеторговых отношений данной страны; включает определение объемов географической и товарной структуры экспорта и импорта.
- Внешнеторговая сделка** – договор коммерческого характера с иностранным партнером.
- Внешнеторговый дефицит** – превышение пассивной части внешнеторгового баланса страны, включающей импорт товаров иностранного происхождения для внутреннего потребления и переработки с целью их последующего вывоза, над активной частью, состоящей из экспорта товаров, произведенных, выращенных или добытых в стране, а также товаров, ранее ввезенных из-за границы и подвергшихся переработке.
- Внешнеторговый договор** – основной коммерческий документ, определяющий взаимоотношения участников внешнеторговой сделки.
- Внешнеторговый оборот** – сумма стоимостей экспорта и импорта страны или группы стран за определенный период.
- Внешняя задолженность** – сумма финансовых обязательств страны иностранным кредиторам, подлежащая погашению в установленные сроки.
- Внешняя торговля** – специфический сектор экономики отдельного государства.
- Встречная торговля** – внешнеторговые операции, условия которых предусматривают встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары на часть или полную стоимость экспортируемых товаров.
- Вывоз капитала** – размещение капитала за границей в целях получения прибыли от предпринимательской деятельности.
- Гарантирование экспортных кредитов** – предоставление гарантии, покрывающих кредитные риски.
- Гарантированная система описания и кодирования товаров** – детализированный и унифицированный внешнеторговый классификатор, обеспечивающий сбор, сопоставимость и анализ статистических данных международной торговли.
- Давальческое сырье** – сырье контрагента-партнера, ввозимое в страну с целью его переработки в готовую продукцию с последующим вывозом готовой продукции в страну фирмы-владельца сырья.



**Дата поставки** – момент, принимаемый сторонами, заключившие внешнеторговую сделку, за совершенную в действительности поставку.

**Демонетизация золота** – утрата благородными металлами денежной функции.

**Демпинг** – продажа товаров по ценам значительно ниже среднерыночного уровня, иногда ниже себестоимости.

**Диверсификация экспорта** – увеличение количества видов и наименований продукции и услуг, предназначенных для экспорта.

**Дилерские скидки** – скидки, которые покрывают собственные расходы дилера на продажу и сервис, а также обеспечивает ему обусловленную прибыль.

**Дискаунт** – скидка с цены прямая, применяемая в международных контрактах; разница, получаемая при покупке банком ценной бумаги по цене ниже номинала.

**Дискриминация во внешней торговле** – режим в торговой деятельности страны, в соответствии с которым торговым партнерам из определенной страны предоставляются условия худшие, чем представителям других стран.

**Дифферент** – разница в цене на товар в момент заключения трудового договора на поставку и при получении заказа.

**Добровольное ограничение экспорта** – обязательство одного из торговых партнеров ограничить или не расширять объем экспорта.

**Договор поставки** – соглашение, согласно которому предприятие-изготовитель продукции обязуется передать предприятию потребителю в установленный срок продукцию, согласованного между ними ассортимента, количества и качества, а покупатель обязуется принять ее и оплатить.

**Европейская валютная система** – региональная валютная система, объединяющая валюты стран-членов ЕС.

**Еврорынок** – международный рынок ссудных капиталов на котором операции осуществляются в евровалютах.

**Женевская конвенция** – многосторонние, международные договоры, регламентирующие порядок применения в платежном обороте векселей и чеков.

**Заграничные инвестиции** – долгосрочное вложение частного или государственного капитала в экономику зарубежных стран с целью получения прибыли.

**Задолженность внешняя** – сумма финансовых обязательств страны по отношению к иностранным кредиторам на определенную дату, подлежащих погашению в установленные сроки.

**Золотая квота в Международном валютном фонде** – часть взноса страны-члена в МВФ, которая оплачивалась золотом.

**Золотой запас** – резервный фонд золота в слитках и монетах, принадлежащий государству.

**Зона морская экономическая** – морское пространство шириной до 200 миль, находящееся за внешней границей территориального моря прибрежного государства.

**Зона свободная экономическая** – часть территории государства, имеющая свободный режим для иностранных инвестиций и льготные экономические условия для всех предпринимателей.

**Импорт** – приобретение у иностранного контрагента товара с ввозом его в страну из-за границы.

**Импортная квота** – 1) нетарифные количественные способы ограничения ввоза определенных товаров в страну; 2) экономический показатель, характеризующий значимость импорта для национального хозяйства в целом, а также для отдельных отраслей и производств, по различным видам продукции.

**Инвестиция** – совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в отрасли хозяйства.

**Инжиниринг** – комплекс инженерно-консультационных услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации объектов хозяйства.

**Инкотермс** – международные правила по толкованию торговых терминов, изданные Международной торговой палатой на основании обобщения мировой коммерческой практики.

**Иностранный контрагент** – иностранное лицо, фирма или организация, являющиеся противоположной стороной в коммерческой сделке.

**Интеграция** – процесс взаимного приспособления и в определенной мере объединения хозяйства нескольких государств.

- Квота импортная** – ограничительная доля импорта в общем располагаемом ракурсе.
- Квота экспортная** – ограничительная доля экспорта в рамках распределяемого объема производства или с учетом принятых договорных обязательств.
- Клиринг** – система безналичных расчетов за товары, услуги, ценные бумаги, основанная на взаимном зачете требований и обязательств в торговых расчетах.
- Коммерческая тайна** – не являющиеся государственными секретами сведения, связанные с производством, технологической информацией, управлением, финансовой и другой деятельностью предприятия, разглашение которых может нанести ущерб его интересам.
- Компенсационные кредиты международного валютного фонда** – предоставляются членам на срок до 3-5 лет для компенсации сокращения экспортной выручки, вызванного временными и не зависящими от страны-заемщика причинами-стихийные бедствия, непредвиденные падения мировых цен и т.д.
- Компенсационные соглашения** – вид внешнеэкономических связей, предоставляющих собой возмещение кредитов и услуг на определенных условиях и в установленные сроки.
- Конвенции международные** – любые международные соглашения, устанавливающие взаимные права и обязанности государств, ратифицировавших их.
- Конкурентоспособность товара** – методы конкурентной борьбы, связанные с нарушением принятых на рынке норм и правил конкуренции.
- Коносамент** – документ, выдаваемый перевозчиком, удостоверяющий принятие груза к перевозке с обязательством доставить его в порт назначения и выдать держателю К.
- Консорциальный банк** – совместное многонациональное банковское предприятие акционерного типа, принадлежащее нескольким банкам, финансовым компаниям.
- Контингентирование** – одна из форм государственного регулирования внешней торговли с помощью установления экспортных и импортных квот (контингентов).

**Контрольный ключ** – цифровой показатель, включаемый в текст некоторых банковских телеграмм для контроля за правильностью передачи телеграфом итоговой суммы, а также в номер лицевого счета клиента для защиты его от искажений при вводе и обработке банковской операции на ЭВМ.

**Концессия** – договор на сдачу в эксплуатацию иностранному государству или частному лицу на определенных условиях предприятий, земли, недр и т.п. с целью развития или восстановления национальной экономики и освоения природных богатств.

**Кооператив** – объединение заинтересованных физических или юридических лиц-производителей или потребителей–для совместного осуществления хозяйственной деятельности.

**Корреспондентский договор** – соглашение между двумя или несколькими кредитными учреждениями об осуществлении платежей и расчетов одним из них по поручению и за счет другого.

**Котировка** – регистрация цен на товарных биржах, а также сами цены.

**Кредит межгосударственный** – совокупность кредитных отношений, в которых заемщиком или кредитором выступает государство.

**Кредит таможенный** – отсрочка уплаты таможенной пошлины, предоставляемая таможенными учреждениями некоторых стран, при условии предоставления гарантии и уплаты процентов на сумму пошлины за период отсрочки.

**Кредитная блокада** – отказ какого-либо государства или международной валютно-кредитной организации предоставлять кредиты стране или группе стран; один из видов экономической блокады.

**Кредитная экспансия** – интенсивное расширение кредитных операций банков с целью извлечения прибыли.

**Кредитные риски** – вероятность неоплаты задолженности по платежам и обязательствам в установленный контрактом срок.

**Кредитор** – один из участников кредитных отношений; выступает как субъект, представляющий ссуду.

**Кредиторская задолженность** – денежные средства, временно привлеченные фирмой (обществом, компанией) и подлежащие возврату соответствующим физическим или юридическим лицам.

**Курс валюты** – цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежной единице другой страны.

**Курсовая разница** – разница в суммах валютной выручки или платежей, возникающая вследствие изменения курса национальной валюты по отношению к иностранной валюте с момента заключения сделки к моменту платежей по торгово-финансовым операциям.

**Курсовые потери** – убытки, связанные с неблагоприятным движением валютного курса, возникающие у экспортеров и импортеров, инвесторов капиталов за рубежом, других участников внешнеэкономических связей.

**Лизинг** – долгосрочная аренда машин и оборудования, сравнительно новый способ финансирования инвестиций и активизации сбыта, основанный на сохранении права собственности на товар за арендодателем.

**Ликвидация общества** – прекращение деятельности общества либо по решению общего собрания акционеров, либо по решению суда.

**Ликвидные средства** – денежные средства и другие активы, которые могут быть использованы для погашения долговых обязательств.

**Лицензиар** – юридическое лицо, собственник изобретения, патента, технологических знаний и пр., выдающий своему контрагенту (см. лицензиат), лицензию на использование своих прав в определенных пределах.

**Лицензиат** – юридическое лицо, приобретающее у собственника изобретений, патентов, производственных и коммерческих знаний и пр. (лицензиара) в определенных пределах.

**Лицензионная торговля** – основная форма международной торговли технологией.

**Лицензионное вознаграждение** – возмещение за предоставление прав на использование лицензий (см.), ноу-хау (см.) и др., являющихся предметом лицензионного соглашения.

**Лицензионное соглашение** – представляет собой один из видов внешнеэкономических сделок.

**Лицензия** – разрешение лицензиара на использование принадлежащих ему прав промышленной собственности, выдаваемое лицензиату на определенных условиях.

**Маркетинг** – система организации производственно-сбытовой деятельности предприятия, в основе которой лежит глубокое и всестороннее изучение рынка, оценка и учет всех условий производства и сбыта продукции, товаров, услуг в ближайшей и более отдаленной перспективе.

**Материнская компания** – компания, которая владеет контрольными пакетами акций в других компаниях.

**МБРР** – межправительственная финансовая организация, основной задачей которой является стимулирование экономического развития стран-членов, содействие развитию международной торговли и поддержания платежных балансов.

**Международная торговая палата** – международная организация, объединяющая национальные торговые палаты, торговые и банковские ассоциации.

**Международная торговля** – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

**Международные расчеты** – система регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим между государствами, фирмами и юридическими лицами разных государств.

**Международные торги, тендеры** – конкурсная форма размещения заказов на закупку на мировом рынке оборудования или привлечения подрядчиков для сооружения комплектных объектов, выполнения других работ, включая выполнение инжиниринговых услуг.

**Международный рынок ссудных капиталов** – система отношений по аккумуляции и перераспределению ссудного капитала между странами.

**Международный туризм** – всеохватывающая система услуг, направленная на удовлетворение потребностей лиц, являющихся представителями одних стран и находящихся с краткосрочным посещением других стран.

**Мировая цена** – денежное выражение интернациональной стоимости реализуемого на мировом рынке товара.

**Мировой рынок** – сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами.

**Научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР)** – деятельность, направленная на создание новых продуктов и разработку новых процессов.

**Научно-техническая революция** – относительно быстрое изменение производства, имеющие своей причиной внедрение новых видов продукции и производственных методов.

**Недобросовестная конкуренция** – нарушение норм и правил конкуренции: демпинг; контроль над действиями конкурента; тайный сговор на торгах; ложная информация и реклама; несанкционированное приобретение и использование фирменных секретов конкурента.

**Нетарифные ограничения** – система административных и экономических мер, применяемых государствами в целях регулирования ввоза и вывоза.

**Неценовая конкуренция** – конкуренция, основанная на каком-либо факторе, помимо цены.

**“Ноу-хау”** – технические знания и практический опыт технического, коммерческого, управленческого, финансового и иного характера, представляющие коммерческую ценность и не защищенные патентом.

**Оферта** – официальное предложение продавца покупателю.

**Паушальный платеж** – единовременное вознаграждение за право пользования предметом лицензионного соглашения до получения экономического эффекта от его использования.

**Посреднические операции** – внеэкономические операции, совершаемые по поручению экспортера или импортера независимыми фирмами-посредниками на основе отдельных поручений или специальных соглашений.

**Поставка товара** – этап исполнения внешнеторгового договора, на котором происходит возмездная передача товара продавцом покупателю.

**Преференции** – преимущества, особые льготы в торговых и таможенных отношениях, взаимно предоставляемые договаривающимися государствами друг другу и не распространяемые на третьи страны.

**Промышленный шпионаж** – незаконный сбор, присвоение, использование лицом или предприятием сведений, составляющих коммерческую тайну.

**Протекционизм** – защита от иностранной конкуренции посредством прямого и косвенного ограничения ввоза товаров с целью поощрения развития собственной экономики.

**Прямой импорт** – ввоз товара в страну его потребления непосредственно из страны происхождения.

**Прямой экспорт** – вывоз товара из страны происхождения в страну его непосредственного потребления.

**Реимпорт** – обратный ввоз в страну товаров ранее вывезенных за границу и не подвергшихся там переработке.

**Реинвестиции** – повторные, дополнительные вложения средств, полученных в форме доходов от инвестиционных операций.

**Роялти** – периодические отчисления продавцу за право пользования предметом лицензионного соглашения.

**Сальдо взаимных расчетов** – результат соотношения платежей и поступлений средств за определенный период.

**Сделки «офферт»** – одна из форм встречной торговли, которая предполагает как обмен товарами и услугами, так и предоставление возможности вкладывать капитал взамен различного рода услуг и льгот.

**СДР** – международные расчетные и резервные средства.

**Строительство «под ключ»** – выполнение подрядчиком всех работ, начиная с технико-экономического обоснования и заканчивая пуском всего объекта.

**Таможенные льготы** – преимущества, предоставляемые физическим или юридическим лицам при ввозе, вывозе или транзите товаров, ценностей, других предметов.

**Таможенные пошлины** – денежный сбор, взимаемый государством с товаров при пересечении ими границы страны.

**Таможенные союзы** – соглашения двух или нескольких государств об упразднении таможенных пошлин между ними.

**Таможенный тариф** – перечень облагаемых пошлинами товаров, беспошлинных товаров, товаров запрещенных к ввозу, вывозу или транзиту, а также ставок таможенных пошлин.

**Товарный знак** – является одним из видов промышленной собственности, закрепленных Парижской конвенцией 1883 года и понимается как обозначение, помещаемое на товаре или его упаковке для индивидуализации его и производителя.



**Торги** – состязательный способ купли-продажи товаров.

**Условия платежа** – договорно-правовые реквизиты внешнеторгового контракта.

**Услуги на мировом рынке** – потребительные стоимости, которые преимущественно не приобретают овеществленной формы.

**Фирма** – наименование юридического лица, являющегося хозяйственной организацией.

**Форвард** – расчет по валютной или другой сделке более, чем через два рабочих дня после ее заключения

**Хайринг** – одна из форм кредитования экспорта без передачи права собственности на товар арендатору.

**Хеджирование** – операции по купле-продаже биржевых контрактов в связи с торговлей реальным товаром, осуществляемые с целью страхования от возможного неблагоприятного изменения цен в период между заключением сделки и поставкой товара.

**Цена «ноу-хау»** – обобщающий показатель полезности «ноу-хау».

**Ценовые скидки** – метод уторговывания цены с учетом состояния рынка и условий контракта.

**Экономическая безопасность** – состояние юридических и экономических отношений, организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов, при котором обеспечиваются нормальное производственное развитие и финансово-коммерческий успех.

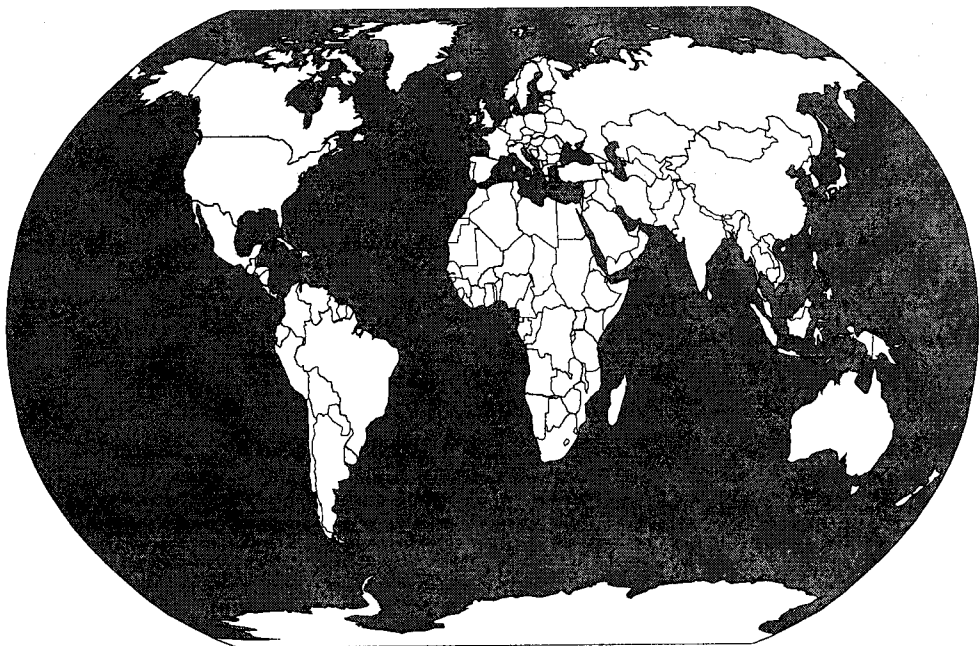
**Экономическая система** – способ, которым страна решает проблемы недостатка ресурсов и достигает своих экономических целей.

**Экономическая система** – способ, которым страна решает проблемы недостатка ресурсов и достигает своих экономических целей.

**Экспорт** – вывоз товаров, капиталов услуг за границу для реализации на внешних рынках.

**Экспортная квота** – установленный объем производства и поставок на экспорт определенных товаров.

**Эмбарго** – запрещение ввоза или вывоза каких-либо товаров, полный запрет торговых отношений с отдельной страной или группой стран.



## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**



1. Вебер А. Быть или не быть. Глобальное управление как мировая проблема // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 4.
2. Всесвітнє господарство: політико-економічні проблеми: Навч. пос. / Під ред. Лагутіна В.Д. – Луцьк: Вежа, 1999.
3. Градов А.П. Национальная экономика: Курс лекций. – СПб.: Специальная литература, 1997.
4. Даниелс Д.Д., Радеба Ли. Международный бизнес. – М.: Дело, 1994.
5. Кандыба А.Н. Мировая экономика: международные отношения, внешнеэкономическая деятельность. – К.: Аграрна наука, 1996.
6. Крачило М.П. Світова економіка та міжнародні економічні відносини. - К.: Геррилорен, 1997.
7. Международные экономические отношения: Учебное пособие / Под ред. С.Ф.Сутырина, В.Н.Харламовой. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 1996.
8. Меркантилизм. Л. Огис-Соцэкгиз, 1935.
9. Міжнародні економічні відносини : Історія міжнародних економічних відносин: Підручник / А.С.Філіпенко, В.С. Будкін, О.В. Бутенко та ін. – К.: Либідь, 1992.
10. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник / А.С.Філіпенко, В.С.Будкін та ін. – К.: Либідь, 1992.
11. Міжнародні економічні відносини: Сучасні міжнародні економічні відносини: Підручник / А.С.Філіпенко, І.В.Бураковський, В.С.Будкін та ін. – К.: Либідь, 1994.
12. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Під ред. Г.Н.Климко, В.П.Нестеренко. – К.: Вища школа, 1998.
13. Портер М. Международная конкуренция. – М., 1994.
14. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – К.: Либідь, 2000.
15. Семёнов К.А. Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарика, 1998.
16. Сергеев В.П. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учебное пособие по курсу «Мировая экономика». – М.: Новый юрист, 1998.
17. Спиридонов И.А. Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1998.
18. Філіпенко А. Об'єктивно зумовлений курс // Політика і час. – 1996. – № 6.
19. Фомишин С.В. Международные экономические отношения: Учеб. пос. – Херсон: ХГТУ, 1997.

20. Школа І. М., Козленко В. М. Міжнародні економічні відносини. – Ч., 1996.
21. Balcerowicz L. Socialism, kapitalism, transformacja. – Warszawa, 1997.
22. Habeler G. International Trade and economic Development. Cair. 1959.
23. Harris S.E. International and interregional Economic. – N.Y., 1957.
24. Vernon R. International investment and international Trade in the Product Life Cycle // Quarterly journal of Economics. - 1966. - Nr.5.
25. Viner J. Studies in Theory of International Trade, 1937.
26. Lenain P. Ten years of Transition: A Progress report // Finance and Development. – 1998. – September.
27. Nurse R. Pattern of Trade and Development. – Ph., 1959.
28. Perkins E.D. The World Economy in the Twentieth Century. - Cambridge, 1983.
29. Robinson J. The New Merkantilism. - Cambridge, 1966.
30. Strategic Assesment 1999. Priorities for a Turbulent World. – Washington, 1999.
31. Tayssing F.W. Selected Reading an International Trade and tariff Problems. – N.Y. – 1921.
32. Woytinsky E.S. World commerce and Government. Trades and Outlooks. – N.Y., 1955.



1. Андронов К. М. Производственный процесс выходит за национальные границы. – М.: Наука, 1995.
2. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. пос. – К.: Заповіт, 1996.
3. Вернон Д. Бура над многонаціональними. – М.: Прогресс, 1982.
4. Всесвітнє господарство: політико-економічні проблеми: Навч. пос. / Під ред. Лагутіна В. Д. – Луцьк: Вежа, 1999.
5. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998.
6. Економічний словник довідник / Під ред. С. В. Мочерного. – К.: Femina, 1998.
7. Иголкин В. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. – К.: Либідь, 1997.
8. Каменский В. На мировом рынке труда // Бики. - 1997. - №8.
9. Кориунов В. Выбор стратегии и тактика сбыта продукции на внутреннем рынке // Бизнес – Информ. - 1998. - №10.
10. Кредисов А. Экспортный потенциал Украины // Экономика Украины. - 1997. - №5.

11. *Леонтьев В.* Экономическое эссе: теории, исследования, факты и политика. – М.: Политиздат, 1990.
12. *Линдерт П.* Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс-Универс, 1992.
13. *Новиков Н.* Принципы МРТ. – К.: Вища школа, 1996.
14. *Овчинников К.А.* Международное разделение труда: тенденции и проблемы. – М.: Международные отношения, 1993.
15. Основы внешнеэкономических знаний: Учебное пособие для вузов / Афанасьев А.К., Большаков И.Н., Булатов А.С. и др. – М.: Международные отношения, 1994.
16. Основи економічної теорії: Підручник: у 2 кн. / За ред. Ю.В. Ніколаєнко. – К.: Либідь, 1998.
17. *Павловський М.* Світ і Україна на порозі третього тисячоліття – шляхи розвитку // Економіка. Фінанси. Право. – 1999. - №2.
18. *Пахомов Ю.М., Крымский С.Б., Павленко Ю.В.* Пути и перепутья современной цивилизации. – К.: Международный деловой центр, 1998.
19. *Петти У.* Политическая арифметика. – М., 1942.
20. *Портер М.* Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
21. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогообложения. – М., 1995.
22. *Самуэльсон П.* Экономика. – М., 1964.
23. *Семёнов К.А.* Принципы развития международного разделения труда. – М.: Гуманитарное знание, 1996.
24. *Смит А.* Исследования о природе и причинах богатства народов. – М., 1962.
25. Современный мир: интернационализация и отношение государств двух систем. – М., 1988.
26. *Соколенко С.И.* Современные мировые рынки и Украина. – К.: Демос, 1995.
27. *Стюарт Дж.* Исследования о началах политической экономии. – М., 1947.
28. *Ткаченко О.М.* Про концепцію національної програми відродження України та заходи щодо її здійснення. – К.: Парламентське видавництво, 1999.
29. *Токарев А.* Интеграция Украины в международное разделение труда // Бизнес – Информ. - 1998. - №10.
30. *Тягуненко В.И.* МРТ и развивающиеся страны. – М.: Наука, 1996.
31. *Фергюссон А.* Опыт истории гражданского общества. – М., 1955.
32. *Хабелер Р.* Процветание и депрессии. – М., 1960.
33. Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб.: Питер Пабблишинг, 1997.
34. *Яковенко В.* Международные трудовые формы // Мировая экономика и международные отношения. - 1998. - №4.
35. *Keesing D.* Labor Skills and Comparative Advantage // American Economic Review, Papers, and Proceeding 56. – 1966. – May. - №2.

36. *Samuelson H.A.* Factor Proportions and the Hecksher-Ohlin Theorem // *Economic journal.* – 1948. – June.



1. *Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н.* Международные экономические отношения. – М.: Финансы и статистика, 1996.
2. *Друзик Я.С.* Мировая экономика на финише века. – М.: Экономпресс, 1997.
3. *Звіт про світовий розвиток. Важке завдання розвитку.* – К.: Абрис, 1994.
4. *Киреев А.* Международная экономика. Часть 1. – М.: Международные отношения, 1997.
5. *Лук'яненко Д.Г.* Міжнародна економіка. – К.: ВІПОЛ, 1996.
6. *Международные экономические отношения: Учебник для вузов: 3-е изд., перераб. и доп. / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Болдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина.* – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
7. *Осипов Ю.М.* Теория хозяйства: Учебник в 3-х томах. – М.: МГУ, 1998.
8. *Основы экономической теории: Учеб. пос.* – Мн.: ИП «Экспертива», 1998.
9. *Румянцев А.П., Румянцева Н.С.* Международная экономика. – К.: МАУП, 1998.
10. *Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін.* – К.: Либідь, 2000.
11. *Семенов К.А.* Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарика, 1998.
12. *Сергеев С.* Мировая экономика. – М.: Юриспруденция, 1999.
13. *Соколенко С.І.* Глобалізація і економіка України. – К.: Логос, 1999.
14. *Спиридонов И.А.* Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001.
15. *Тодаро М.П.* Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ. под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. – М.: ЮНИТИ, 1997.
16. *Фомичев В.И.* Международная торговля: Учебник; 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2000.
17. *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. – М.: Инсан, 1994.
18. *Шишков Ю.* Эволюция мирового сообщества: поляризация или возрастание гомогенности // *Мировая экономика и международные отношения.* – 1998. -№9.
19. *Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича.* – С-Пб.: Питер Пабблишинг, 1997.

20. Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (политическая экономия): Учебник / Под ред. Проф. А.Г. Грязновой, проф. Т.В. Чечеревой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.

21. *Appleyrd Dennis R., Field Alfred J., Irvin Richard D.* International Economics. Inc., 1992.

22. *Balcerowicz L.* Socialism, kapitalism, transformacja. – Warszawa, 1997.

23. *Dunning J.* Multinational Enterprises and the Global Economy. – Reading, Mass, Addiso-Wesley, 1993.

24. *Dunning J.* The Globalization of Business. – London: Routledge, 1993.

25. *Robinson J., Eatwell J.* Einführung in die Volkswirtschaftslehre. München, 1974.



1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1997.

2. *Афонасьев В.Г.* Международный воздушный транспорт: экономика, политика, внешнеэкономические связи. – М.: Международные отношения, 1992.

3. *Губский Б., Лукьяненко Д.* Интернационализация экономики Украины // Экономика Украины. – 2000. - №9.

4. *Гуревич А.* Правительственный гидрометцентр сообщает // Зеркало недели. – 1998. - №22.

5. Економічна і соціальна географія зарубіжних країн / Під ред. Є.П.Качана. – Тернопіль, 1997.

6. *Кругман П.Р., Обсторельд М.* Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 1997.

7. *Куликов Г.В.* Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. – М.: ОАО «НПО» Издательство «Экономика», 2000.

8. Международные экономические отношения: Учебник для вузов: 3-е изд., перераб. и доп. / В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др. ; Под. ред. проф. В.Е. Рыбалкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

9. *Мостовая Е.Б.* Основы экономической теории: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, Новосибирск: НГАЭиУ, 1997.

10. *Могилевкин Н.* Мировой транспорт: устойчивый рост // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. - №8.

11. *Могилевкин И.М.* Морское судоходство в мировой экономике и международных отношениях. – М.: Наука, 1992.

12. *Нухович Э.С., Смитненко Б.М., Эскидонов М.А.* Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков. – М.: Финансовая академия при правительстве РФ, 1995.

13. *Овчинников Г.П.* Международная экономика: Учебное пособие. – СПб.: Издательство Михайлова В.А., издательство “Полиус”, 1998.
14. Основы внешнеэкономических знаний: Учебник для экономически специализированных вузов / Афанасьев А.К., Большаков И.Н., Булатов А.С. и др. – М.: Международные отношения, 1994.
15. Основы экономической теории: Учеб. пос.: 2-е изд., испр. / Под ред. В.Л. Ключни. – Мн.: ИП «Экоперспектива», 1998.
16. *Петров А.А.* Торговое мореплавание и международные механизмы его регулирования. – М., 1992.
17. *Рылов С.И., Мимха А.А., Березов П.П.* Внешнеторговые операции морского транспорта. – М.: Транспорт, 1994.
18. *Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін.* – К.: Либідь, 2000.
19. *Семенов К.А.* Международные экономические отношения: Курс лекций. – М.: Гардарика, 1998.
20. *Сергеев П.В.* Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учеб. пос. по курсу «Мировая экономика». – М.: Новый юрист, 1998.
21. *Соколенко С.И.* Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. – К.: Логос, 1998.
22. *Сокольников Л.В.* Международная торговля услугами и практика ее регулирования // *Внешнеэкономический бюллетень* №4, 1997.
23. *Тодаро М.П.* Экономическое развитие: Учебник / Пер. с англ. под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина. – М.: ЮНИТИ, 1997.
24. *Фомичев В.И.* Международная торговля: Учебник для вузов. – М.: Прогресс, 1998.
25. *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика. – М.: Инсан, 1994.
26. *Шрепpler Х.А.* Международные организации: Справочник. – М.: Международные отношения, 1995.
27. *The Japan Times.* - 1988. - Jan.21.



1. *Базелер Х., Соболев, Хайнрих Й., Кох В.* Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика. Германский опыт и российский путь. – СПб.: «Питер», 2000.
2. *Блинов А.А.* Развивающиеся страны в международной интеграции // *Финансовая Украина.* –1996. -№48
3. *Гасць В.* Інтеграція через спеціалізацію // *Політика і час.* – 1996.
4. *Гуревич А.* Правительствоный гидромедцентр сообщает // *Зеркало недели.* – 1988. -№22.



5. *Иванов И.* Расширение Евросоюза: сценарий, проблемы, последствия // *Мировая экономика и международные отношения.* – 1998. – №9.
6. *Иванов И.* Старт «зоны евро» // *Мировая экономика и международные отношения.* – 1999. – №1.
7. *Кабачинський О.* На відстані одного кроку Україна приєднується до центральноєвропейської ініціативи // *Політика і час.* – 1995. – №11.
8. *Комаров В.* Инвестиционная составляющая экономики стран СНГ // *Бизнес-Информ.* – 1998. – №11.
9. *Кузьома О.* СНГ: анализ стану та перспективи розвитку // *економіст.* – 1999. – №7(157).
10. *Куликов Г.В.* Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности / Под ред. И.О. Фаризова. – М.: ОАО «НПО» Издательство «Экономика», 2000.
11. *Моисеев С., Алымова Е., Курилец И.* Европейская валютная интеграция и Россия // *Финансист.* – 1997. – №11.
12. *Новицкий В., Чистяков Г., Шульга В.* Общие рынки стран Содружества: проблемы формирования // *Внешняя торговля.* – 1999. – №3.
13. *Онїщенко В.Ф.* Сучасні проблеми зовнішньоекономічної політики України // *Економіка України.* – 1996. – №2.
14. *Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В.* Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – К.: Україна, 1997.
15. *Плотников А.* Экономика Украины: затянувшееся перепутье // *Віче.* – 1998. – №1.
16. *Поліха І.* «Некласична» складова АТР // *Політика і час.* – 1996. – №4.
17. *Селінков С.* Вплив економічного і валютного союзу країн членів ЄС на приватно-підприємницьку діяльність // *Людина і політика.* – 1999. – №4.
18. *Сергеев П.В.* Мировая экономика. – М.: Юриспруденция, 1999.
19. *Султанський П.* Зоряний час для АСЕАН // *Політика і час.* – 1996. – №6.
20. *Філіпенко Д.А.* Міжнародні аспекти економічного реформування в Україні // *Політика і час.* – 1996. – №6.
21. *Фомін С.* Україна і ЄС: горизонти співробітництва // *Політика і час.* – 1993. – №1.
22. *Шевченко Ю.Т.* Європейський союз: структура і принципи функціонування (політико-економ. аспект) // *Експрес-новини: наука, техніка, виробництво.* – 1999. – №9-10.
23. *Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Г.* Международные экономические отношения. Интеграция. – М.: ЮНИТИ, 1997.
24. *Balassa B.* The Theory of Economic Integration. – London: George Alben & Vnwin. Ltd, 1982.
25. *European Commission* Competitiveness and Cohesion. Trends in the Regions. – Luxembourg, 1994.
26. *Razar N.T.* Asia – Pacific's Strategic Outlook: the shifting of Paradigm Kuala Lumpur. Pelanduk Publiction, 1995.

27. *Steppacher B.* Regional and Structural Policy in the EV and National Interest. – Brussels, 1997.
28. The Committee of Regions (COR) // Regional and Government in the European Union. – Brussels, 1996.
29. *Tinbergen J.* International Economic Integretion. Amsterdam. – Brussels: Elsevier, 1954.
30. World Trade Organization, 1997.



1. *Акімов Н.* Структура МБРР // Вісник НБУ. – 1998. - №10.
2. *Гаевская О.Б.* Управление международным сотрудничеством: Монография. – К.: МАУП, 1999.
3. *Гуревич А.* Трудись аки муравей – и будешь уподоблен азиатскому тигру // Зеркало недели. – 1997. - №11.
4. *Зленко А.О.* Міжнародні відносини України // Українська газета. – 1998. – 6 января.
5. *Кінах Я.* Погляд ЄБРР на Україну // Економіст. – 1999. - №6.
6. *Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б.* Міжнародні економічні відносини: Навч. посібн. для студ. екон. спец. – Львів: Львів, політехніка, 1999.
7. *Кривоногих Т.Л.* Україна на шляху до Світової організації торгівлі // Правн. часопис Донец. ун-ту. – 1999. - №1(3).
8. 50 лет свободной торговли // Зеркало недели. – 1998. - №22.
9. *Ливанський К.* Україна та ЄС: проблеми і перспективи взаємовідносин // Цінні папери України. – 1999. - №22.
10. *Опришко В.Ф.* Міжнародне економічне право. – К.: Либідь, 1995.
11. *Рибаков Н.* Економічний союз та інтереси України // Вісник української академії державного управління при президенті України. – 1998. - №2.
12. *Семенко К.* Україна і Європа // Україна Business. – 1999. - №34.
13. *Сенниченко Д.* Світовий банк і його структура // Діловий вісник. – 1998. – 6 октября.
14. *Соколенко С.И.* Глобальные рынки XXI столетия: перспективы Украины. – К.: Логос, 1998.
15. *Тупчієнко Л.* Міжнародний валютний фонд: тенденції розвитку // Фінанси України. – 1997. - №9.
16. *Фомішин С.В.* Международные экономические отношения: Учеб. пос.- Херсон: ХГТ, 1997.

17. *Цингакова Т.М.* Международные организации: Учеб. пос. для вузов. – К.: Просвіта, 1998.
18. *Шреплер Х.А.* Международные организации: Справочник. – М.: Международные отношения, 1995.
19. *Шреплер Х.А.* Международные экономические организации: Справочник. – М.: Международные отношения, 1997.



1. *Аколова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н.* Мировая экономика и международные экономические отношения // Серия «Учебники и учебные пособия». – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2000.
2. *Базелер У., Сабов З., Хайнрих Й., Кох В.* Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика. Германский опыт и российский путь. – СПб.: «Питер», 2000.
3. *Барсуков Е.Н.* Структура и содержание внешнеторговых контрактов. – К.: Норматив, 1993.
4. *Гольцберг А.Н.* Международная торговля. – К.: Бином, 1994.
5. *Друзик А.С.* Мировая экономика на финише века. – Минск: Эконом. экспресс, 1997.
6. *Загашвили В.* Динамика и структура мировой торговли // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. - №8.
7. *Загнітко О.П.* Правові засоби захисту економіки України від конкуренції імпорту // Правн. часопис Донец. ун-ту. – 1999. - №1(3).
8. *Кириченко А.* Внешняя торговля Украины на пороге третьего тысячелетия // Внешняя торговля. – 1999. - №1-2.
9. *Кириченко А.* Некоторые аспекты вхождения Украины в мировую хозяйственную систему // Экономика Украины. - 1997. - №7.
10. *Королев И.* 1997 год в мировом экономическом развитии // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. - №8.
11. *Крачило М.П.* Світова економіка та міжнародні економічні відносини. – К.: Геррилорен, 1997.
12. *Мышко С.* Экспортный потенциал Украины // Бизнес – Информ. - 1998. - №11.
13. *Новицкий В.* Геоэкономические приоритеты Украины: региональные тенденции // Экономика Украины. - 1997. - №7.
14. *Онiщенко В.Ф.* Сучасні проблеми зовнішньоекономічної політики України // Економіка України. - 1996. - №2.
15. *Основы экономической теории: Підручник: у 2 кн. / Під ред. Ю.В. Ніколенка.* – К.: Либідь, 1998.

16. *Пестрецова О.* Організація та функціонування спільних підприємств в Україні: Навч. пос. – К.: КНЕУ, 1997.
17. *Повровская В.В.* Международные коммерческие операции и их регламентация. – М.: Инфра, 1996.
18. *Савельев Е.В.* Стратегія розвитку зовнішньоекономічних відносин України. – Тернопіль: Вісник Тернопольської академії народного господарства. - 1996. - Вип.1.
19. *Сакс Дж.* Рыночная экономика и Россия. – М.: Экономика, 1994.
20. *Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін.* – К.: Либідь, 2000.
21. *Сіденко В., Понфілова Т., Романюк П.* Протекціонізм чи вільна торгівля? // Політика і час. - 1996. - №11.
22. *Собольников Л.В.* Международная торговля услугами и практика ее регулирования // Внешнеэкономический бюллетень. – 1997. - №4.
23. *Табачник Д.* Новый курс зовнішньоекономічної політики України // Економіка України. - 1996. - №2.
24. *Туров С.Т.* Международная торговля сквозь призму статистики // Санкт-Петербургский вестник. - 1996. - №7.
25. *Урицкий Н.Т.* Международная торговля. - К.: Абрис, 1995.
26. *Федотов Л.Т.* Внешнеторговая сделка. - М.: ЮНИТИ, 1995.
27. *Фомичев В.И.* Международная торговля: Учебник: 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 1998.
28. *Фомичев В.И.* Международная торговля: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 1998.



1. *Альтовский Е.В.* Тенденции мировых инвестиций в 1997 и 1998 гг. // Внешняя торговля. - 1999. - №1.
2. *Башинская А.* Влияние международной экономической интеграции на функционирование транснациональных корпораций // Экономика Украины. – 1997. - №7.
3. *Белоусов А.С.* Международный менеджмент и американские ТНК // США: экономика, политика, идеология. – 1998. - №3.
4. *Бенедисюк И.* Транснациональные корпорации и прямые инвестиции в странах Центральной и Восточной Европы // Бизнес. – 1998. - №7.
5. *Белов А.М.* Глобальная стратегия международных монополий. – М.: Наука, 1998.
6. *Бугай О., Козаченко С.* Глобализация бизнеса // Бизнес-Информ. – 1997. - №8.

7. *Бычков А.* Глобальные экономики и мировой фондовый рынок // Вопросы экономики. – 1997. - №12.
8. *Владимирова И.Г.* Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. - №2.
9. *Голубева С.* Европейские банки в преддверии введения общей валюты // Бизнес и банки. – 1998. - №19.
10. *Губський А.* Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. - К.: Наукова думка, 1998.
11. *Иноземцев В.* Творческие начала современной корпорации // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. - №11.
12. *Клюня В.Л., Новикова И.В.* Смена модели мирового экономического развития и ТНК // Веснік Беларускага дзяржаўнага ўніверсітэта. Серыя 3. – 1999. - №2.
13. *Путь российских реформ.* – М.: РАН. ЦЭМИ, 1996.
14. *Ковалевский А.А.* Транснациональный бизнес и развивающиеся страны. – М. – Наука, 1997.
15. *Колибанов В., Перевозчиков В.* Транснациональные корпорации в мировой экономике // Політика і час. - 1995. - №9.
16. *Комаров В.* Конвенция о транснациональных в СНГ // Бизнес-Информ. - 1998. - №10.
17. *Коттер Х.* Результаты и перспективы деятельности Дойче Банка // Бизнес и банки. – 1998. - №16.
18. *Кузнецов В.* Что такое глобализация // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. - №1-3.
19. *Лещенко С.* наших здесь нет // Зеркало недели. – 1999. - №31(252).
20. *Международные экономические отношения: Учеб. пос. / Под ред. С.Ф. Сутырина, В.Н. Харламовой.* – СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 1996.
21. *Мовсеян А.* Информационные аспекты транснационализации // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. - №2.
22. *Мовсеян А.* Современные аспекты транснационализации: информационно-финансовый подход // Финансы. – 1997. - №9.
23. *Титов А.* JP Morgan – Банк транснациональных компаний // Финансист. – 1997. - №15.
24. *Френклин Р. Рут, А. Филипенко.* Международная торговля и инвестиции. – К.: Основы, 1998.
25. *Череда М.* Автомобильные гиганты разрушают границы между государствами // Зеркало недели. – 1998. - №23.
26. *Щетинин В.* Проблематика иностранных инвестиций в современном мире // Общество и экономика. – 1998. - №2.
27. *Эндерс М.* Стратегия Дойче Банка в Центральной и Восточной Европе // Бизнес и банки. – 1997. - №51.
28. *Маркарян К.* На пути к постиндустриальному корпоративному государству: «третий путь» для России XXI века // Финансист. – 2000. - №7(208).

29. *Barlett C. H., Choshal S.* Managing Across Borders – The Transnational Solution. – Boston, 1993.
30. *Bonin B.* Le monde des ultinationeis. - P., 1987.
31. *Brainard H.* Internationalizing, R.U.D. OESD observer. – P., 1992.
32. *Buckly P.* Government Policy Responses to Strategic Rent – Seeking Transnational Corporations. – 1996. – August.
33. *Cusumano M., Elnkov P.* Linking international Technology Transfer with Strategy and Management // Research Policy. – 1994. - №23.
34. *Gray P.* The Electric Paradigm: the next generation // Transnational Corporations. – 1996. – August.
35. *Hart M.* What's next. Center for Trade Policy and Law. – Ottava, 1994.
36. *Humbert M.* Les multinationales et le Tiers – monde // Rev. Tiers – monde: P., T. 29. – 1988. - №113.
37. International business economics: A European perspective / Ed. By Pigotti., Cook M-L.- N.Y.: Longman. – 1993. - XIX.
38. *Kanter R.M.* Collaborative advantage // Harvard business rev. – 1994.- №4. – Vol. 72.
39. *Kennedy D.* Preparing for the Twenty First Century. – New York, 1994.
40. *Mehnert A.* Tendenzen der Monopolisierung out dem Kapitalistischez Softwaremark. IBM – Berichte. – 1989. - №1.
41. *Ohmae R.* The Bordiess World: Power and Strategy in Interlinked Economy // Fontana, 1990.
42. Transnational Corporations from Developing Countries. – New York, 1993.



1. *Авдокушин Е.Ф.* Международные экономические отношения. – М.: Маркетинг, 1997.
2. *Варданян Р.А.* Влияние реформирования экономики на процессы международной миграции // Социологические исследования. - 1995. - №2.
3. *Гурнак В.И.* Страны и народы // Деловые люди. - 1995. - №3.
4. *Друзик А.С.* Мировая экономика на финише века. - Минск: Экономпресс, 1997.
5. Жизнь – дорогое удовольствие // Столичные новости. – 1999. - №44.
6. *Киреев А.* Международная экономика. Часть I. – М.: Международные отношения, 1997.
7. *Козик В.В., Панкова Л.А., Домиленко Н.Б.* Міжнародні економічні відносини: Навч. пос. для студ. екон. спец. – Львів: Львів, політехніка, 1999.
8. *Козик В.В., Панкова Л.А., Домиленко Н.Б.* Міжнародні економічні відносини: Навч. пос. – К.: Знання-Прес, 2000.

9. Кондрашова Л.И. Железные кордоны на американо-мексиканской границе // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. - №4.
10. Кондыба А.Н. Мировая экономика, международные отношения и внешнеэкономическая деятельность. – К.: Аграрна наука, 1996.
11. Крясинец Е. Трудовая миграция. – К.: Вопросы экономики. – 1996. - №1.
12. Макарова О., Позняк О., Шишкін В. Прогноз демографічного розвитку України до 2000 року // Україна: аспекти праці. – 1997. - №6.
13. Пискун А., Прибиткова И., Волович В. Миграционная ситуация в мире // Політична думка. – 1996. - №3-4.
14. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – К.: Либідь, 2000.
15. Тэор Т.Р. Мировая экономика.- СПб.: Питер, 2001.
16. Ушкалов И.Г. Интеллектуальная эмиграция. - М.: География в школе. - 1997. - №1.
17. Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (политическая экономия): Учебник / Под ред. проф. А.Г. Грязновой, проф. Т.В. Чечеревой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
18. Энциенсбергер Х.М. Великое переселение. - М.: Иностранная литература. - 1996. - №9.
19. Economic and Demographic Consequence of Immigration. – Washington, 1987.
20. Political studies. – 1997. - №2.
21. Racism and Migration in Western Europe. – Oxford, 1993.
22. World Development Report 1995. Worker's in an integrating World. - New York: Oxford University Press, 1995.



1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М.: Маркетинг, 1997.
2. Альтовский Е.В. Тенденции мировых инвестиций в 1997 и 1998 гг. // Внешняя торговля. – 1999. - №1.
3. Гаврилюк О. Условия осуществления иностранного инвестирования. – К.: Экономика Украины. – 1997. - №8.
4. Губский Б. Проблемы международного инвестирования в Украине. – К.: Экономика Украины. – 1998. - №1.
5. Гувський А. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. –К.: Наукова думка, 1998.
6. Зевин Л., Стрелетова Н., Яковлева Е. Международный опыт привлечения иностранных инвестиций // Финансист. – 1996. - №18.

7. *Карандакова І.* Оцінка інвестиційного клімату в Україні та напрямки його покращення // *Економіка, Фінанси, Право.* – 1999. - №1.
8. *Комаров В.* Мировой инвестиционный процесс и региональные тенденции // *Финансист.* – 1997. - №12.
9. *Косенко А.* Мотивы и интересы иностранных инвесторов // *Бизнес-Информ.* – 1997. - №19.
10. *Косенюк К.* Иностранные инвестиции и украинская экономика // *Бизнес-Информ.* – 1998. - №7.
11. *Колосов А.* Иностранные инвестиции в экономику Украины // *Вопросы экономики.* – 1997. - №8.
12. *Колосов А.* Прямые иностранные инвестиции: цифры, факты, тенденции // *Зеркало недели.* – 1998. - №31.
13. *Колосов А.* Ранжирование регионов Украины по уровню инвестиционной привлекательности // *Бизнес-Информ.* – 1997. - №23.
14. *Мазур В., Смирнова О.* Эффективность инвестиций в горно-металлургическую промышленность Украины // *Бизнес-Информ.* – 1997. - №23.
15. *Мостовая Е.Б.* Основы экономической теории: Курс лекций. – М.: ИНФРА, 1997.
16. *Основи економічної теорії: Підручник у 2-х кн. / Під ред. Ю.Николенка.* – К.: Либідь, 1998.
17. *Пахомов Ю.* Проблемы инвестирования в Украине: невыученные уроки и ненаказанные преступления // *Зеркало недели.* – 1998. - №11.
18. *Рут Ф.Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. – К.: Лібра, 1998.
19. *Саямов Н.* Международный инвестиционный портфель: единый или многосекционный // *США: экономика, политика, идеология.* – 1998. - №1.
20. *Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін.* – К.: Либідь, 2000.
21. *Скляр Ю.* Национальные особенности иностранного инвестирования // *Бизнес-Информ.* – 1998. - №7.
22. *Тэор Т.Р.* Мировая экономика. – СПб.: Питер, 2001.
23. *Хохлов Н.* Современные тенденции прямых иностранных инвестиций (Инвестиционные проблемы Украины) // *Бизнес-Информ.* – 1998. - №7.
24. *Щербани Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Г.* Международные экономические отношения. Интеграция. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
25. *Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича.* – СПб.: Питер. Пабблишинг, 1997.
26. *Euromoney.* – 1995. – October.
27. *World bank development,* 1996.





1. *Базелер У., Сабов З., Хайнрих Й., Кох В.* Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика. Германский опыт и российский путь. – СПб.: Изд.-во “Питер”, 2000.
2. *Гальчинський А.С.* Сучасна валютна система. – К., 1993.
3. Европейський банк реконструкції та розвитку відкриває нові можливості // *Фінансова Україна.* - 1994. - №26.
4. *Іванов І.Д.* Старт «зони євро» // *Мировая экономика и международные отношения.* – 1999. - №1.
5. *Котелкин С.В., Туманова Т.Т.* Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебное пособие. - СПб.: Издательство Санкт-Петербургского УЭФ, 1997.
6. Міжнародні валютно-кредитні відносини / Під ред. А.С. Філіпенка. – К.: Либідь, 1997.
7. *Моисеев С., Алымова Е., Курилец И.* Европейская валютная интеграция и Россия // *Финансист.* - 1997. - №11.
8. *Нухович Э., Гусев А.* Доллар и евро: Позиции США на мировом рынке капитала // *Финансовый бизнес.* – 1999. - №11.
9. Основы економічної теорії : Підручник: у 2 кн. / Під ред. Ю.В. Ніколенко. - К.: Либідь, 1998.
10. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник / Научн. ред. В.В. Круглов. - М.: ИНФРА-М, 1998.
11. *Пебро М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения / Пер. с франц. / Общ. ред. Бобинцевой. - М.: Прогресс-Универс, 1994.
12. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – К.: Либідь, 2000.
13. *Соколов В.* Добыча золота в России: состояние и перспективы // *Финансист.* – 1996. - №23.
14. *Софіщенко І.* Світовий банк МБРФ // *Політика і час.* - 1994. - №1.
15. *Фёдоров М.В.* Валюта, валютные системы и валютные курсы. - М.: ПАИМС, 1995.
16. *Херрис Дж. Менвилл.* Международные финансы : Пер. с англ. - М.: Филинь, 1996.
17. Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (политическая экономия): Учебник / Под ред. проф. А.Г. Гряжовой, проф. Т.В. Чечелевой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.
18. *ЕС. Euro 1999.* – Brussels, 1998.
19. *ЕС. Euro Paper.* – 1997. – July. - №1.

20. *Logue D.E.* The WG&L Handbook of international finance. - South - Western Publishing, Cincinnati, 1995.
21. *Melvin M.* International money & finance. 4<sup>th</sup> ed. - Harper Collins, N.Y.C., 1994.
22. The Economist. - 1998. - December 5.
23. World Metal Statistic. - 1999. - May.



1. *Аганин И.* Основные тенденции в развитии офшорного банкинга // Финансист. - 1993. - №3.
2. *Аганин И.* Основные тенденции в развитии офшорного бизнеса // Финансист. - 1993. - №3.
3. *Бункина М.К.* Валютный рынок. - М.: Дис, 1995.
4. *Ведута Е.* Государственные экономические стратегии. - М.: Наука, 1998.
5. *Доллан Э Дж.* Деньги, банковская деятельность и кредитно-денежная политика : Пер.с англ. - СПб.: Санкт-Петербургский Оркестр, 1994.
6. *Kit T.* International money & banking. - N.Y.C., 1993.
7. *Котелкин С.В., Туманова Т.Т.* Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебное пособие. - СПб.: Издательство Санкт-Петербургского УЭФ, 1997.
8. *Корнеев В.* Долговые парадоксы и ориентиры государственных заимствований // Экономика Украины. - 2000. - №6.
9. Лондон – мировой центр инвестиционного банкинга // Финансист. – 1996. - №1 (141).
10. *Махмудов А.* Инвестиционная политика выхода из депрессии // К.: Экономика Украины. - 1998. - №4.
11. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения: Учебник / Под ред. Л.Н.Красавиной. - М.: Финансы и статистика, 1994.
12. Международные финансовые рынки / Сост. Тесля П.Н.; Ред. Бусыгин В.П. - Новосиби.: «ЭКОР», 1995.
13. Міжнародні економічні відносини: Навч. пос. / Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. – К.: Знання-Прес, 2000.
14. *Мочерный С.В., Плотникова* Экономическая безопасность в контексте государственного суверенитета Украины // Экономика Украины. - 1998. - №
15. *Носкова И.Я.* Международные валютно-кредитные отношения. - М.: ИО ЮНИТИ, 1995.
16. Основы економічної теорії: Підручник: у 2 кн. / Під ред. Ю.В.Ніколенко. - К.: Либідь, 1998.

17. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник / Научн. ред. В.В.Круглов. - М.: ИНФРА-М, 1998.
18. Саркисянц А. Россия в системе долга // Вопросы экономики. - 1995. - №5.
19. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. - К.: Либідь, 2000.
20. Севрук В.Т. Банковские риски. - М.: Дело Лтд, 1995.
21. Теор Т.Р. Мировая экономика. - СПб.: Питер, 2001.
22. Шмырёва А.И. Международные валютно-кредитные отношения : Тексты лекций. - Новосибирск, 1994.
23. IMF. Economic Outlook. - 1995. - May.



1. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навчальний посібник. - К.: Заповіт, 1996.
2. Варгатюк А.П. Трансфер технологій в Україні на основі ліцензійних угод. - В.: Матеріали міжнародного сімпозіуму «Наука та технології в умовах реформування економіки: проблеми комерціалізації підприємництва і інноваційного менеджменту» - Київ, 1997.
3. Економіка зарубіжних країн. - К.: Либідь, 1996.
4. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. пос. для студ. екон. спец. - Львів: Львів, політехніка, 1999.
5. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини: Навч. пос. - К.: Знання-Прес, 2000.
6. Куликов Г.В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности / Ответст. ред. И.О. Фаризов. - М.: ОАО «НПО» Изд.-во «Экономика», 2000.
7. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. - К.: Либідь, 2000.
8. Сироткин О.Б. Технологический облик России на рубеже XXI века. - 1998. - №12.
9. Уляхин В.И. Научно-технический прогресс: азиатский вариант. - М.: Наука, 1992.
10. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник; 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2000.
11. Фомичин С.В. Международные экономические отношения. - Херсон: ХГТ, 1997.
12. Чернявский А. Промышленный шпионаж и безопасность предпринимательства. - К.: МЗУУП, 1994.

13. *Grossman G.M., Helpman E.* Innovation and growth in the global economy // The MIT Press., 1991.

14. *Technology and wealth of nations.* Stanford Univ. Press. Stanford. – California, 1992.



1. *Белоус М.* Лизинг в мировой экономике // Мировая экономика и международные отношения. - 1998. - №12.

2. *Внукова Н., Ольховиков О.В.* Мир лизинга. - Харьков, 1994.

3. *Волкова Н.* Международный финансовый лизинг // Экономика и жизнь. - 1996. - №20.

4. *Голубий И.* Лизинг в системе финансирования внешнеэкономической деятельности // Рынок капитала. - 2000. - №13.

5. Закон України «Про лізинг» // Урядовий кур'єр. - 1998. - №5-6.

6. *Зоренко А.С., Резниченко В.Н.* Лизинг: возможности и перспективы. – М.: Экономика предприятия. – 1999. - №4-5.

7. Информационный бюллетень Министерства статистики Украины. – 1997. - №1-2.

8. *Кабатова Е.В.* Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. - М.: Наука, 1991.

9. *Квас О.* Лізинг у нашій країні перебуває у ролі пасербиці реформ // Україна Business. - 1997. - №37.

10. *Кулешов А.* Рынок лизинговых услуг в ракурсе налогообложения // Экономика и жизнь. - 1996. - №20.

11. Лизинг для малых предприятий. Методические материалы и документы. - М.: Российская ассоциация малых и средних предприятий. Московская лизинговая компания, 1996.

12. Лизинг и коммерческий кредит. - М.: «Ист - Сервис», 1993.

13. *Ляшенко В.И., Столяров В.Ф.* Экономико-правовые условия становления лизинга в Украине. – Донецк, 1997.

14. *Морозов М., Пушкарь А., Разумовский А.* Системы продвижения товаров на основе сетевого маркетинга // Бизнес-Информ. – 1998. - №12.

15. *Паничев Н.А., Лещенко В.И., Кальченко В.Н.* Лизинг в станкостроении. - М.: Машиностроение, 1996.

16. *Парфёнов К.* Учёт лизинговых операций в коммерческом банке // Финансовая газета. - 1996. - №7.

17. *Прилуцкий Л.* Лизинг как одна из форм активизации инвестиционной деятельности // Деловой партнёр. - 1996. - №2.

18. *Прилуцкий Л.* Лизинг - новый вид предпринимательской деятельности // Финансовая газета. Региональный выпуск. - 1995. - №39.

19. Прилуцкий Л.Н. Лизинг. Правовые основы лизинговой деятельности в Российской Федерации. - М.: Издательство «ОСЬ-89», 1996.
20. Прилуцкий Л.Н. Финансовый лизинг. Правовые основы, экономика, практика. - М., 1997.
21. Смирнов А.Л. Лизинговые операции. - М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 1995.
22. Тараканова Л. Учёт нетрадиционных операций коммерческих банков // Финансовая газета. - 1995. - №6.
23. Фёдоров А. Похожие на «ленд-лиз», но в перспективе. - М.: Капитал. - 1998. - №4.
24. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. - М.: Прогресс, 1990.
25. Чекмарева Е.Н. Лизинговый бизнес. - М.: Экономика, 1994.
26. Annual Report Leaseurope, 1994.
27. Asset Finable International. - 1996. - September.



1. Андросук Г., Денисюк В. Типовые условия франчайзингового договора. - К.: Предпринимательство, хозяйство, право. - 1997. - №4.
2. Андросук Г., Денисюк В. Франчайзинг: исключительное право интеллектуальной собственности в договоре // Бизнес – Информ. - 1997. - №14.
3. Андросук Г., Денисюк В. Франчайзинг: определения, преимущества, перспективы. - К.: Бизнес – Информ. - 1997. - №9.
4. Андросук Г., Денисюк В. Франчайзинг: организационные формы, поиск и выбор партнёров // Бизнес – Информ. - 1997. - №10.
5. Андросук Г., Денисюк В. Франчайзинг: права и обязанности партнёров // Бизнес – Информ. - 1997. - №11.
6. Белоус Г. Развитие малого предпринимательства в Украине // Экономика Украины. - 2000. - №2.
7. Бренд Н. Международная торговля услугами // Бики. - 1998. - №3.
8. Варенич О. Бартер во внешнеэкономической деятельности // Діловий вісник. - 1997. - №6.
9. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИТИ, 1996.
10. Гордон Л.В. Мировые производители услуг // Мировая экономика и международные отношения. - 1996. - №10.
11. Гудзенко Т. Собака не лает. Но кусает // Посредник. - 1997. - №52.
12. Дикань Н. Развитие экспорта как фактор выхода из экономического кризиса // Бизнес – Информ. - 1997. - №18.

13. *Довгань В.В.* Франчайзинг – путь к расширению бизнеса. - Тольятти: Дока-Пресс, 1994.
14. *Зубова М.* Учебные программы и изучаемые дисциплины // Обучение за рубежом. – 1999. - №10 (11).
15. Инженерно-строительные услуги в 98 г. // БИКИ. – 1998. - № 163.
16. Иностранцы студенты в Японии // Обучение за рубежом. – 1999. - №10 (11).
17. *Камеко В.* Цена бартера // Финансовая Украина. - 1997. - 28 января.
18. *Ковальчук Т* Проблема франчайзинга в современной экономической литературе // Экономика Украины. - 1997. - №5.
19. *Критсатакис Я.Г.* Торговые ярмарки и выставки: техника участия и коммуникации. - М.: «ОСЬ-89», 1997.
20. *Кузнецова Е.* Профессия 2000 // Обучение за рубежом. – 1999. - №10 (11).
21. *Кухарская Н.* Тенденции внешнеэкономических связей причерноморья // Бизнес – Информ. - 1998. - №5.
22. *Луначарский А.В.* Тенденции и роль образования // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. - №11.
23. *Мезенин Н.А.* Парад всемирных выставок. - М.: Знание, 1990.
24. *Назаренко Л.Ф.* Выставка как элемент маркетинга. – М.: Филинь, 1997.
25. *Нестеренко Н.* Выставки - барометр экономики // Вісник податкової служби України. - 1998. - №1.
26. *Олейник О.* Нові форми залучення інвестицій // Сучасна інноваційно-промислова політика України: інвестиційні пріоритети та інфраструктура. Т. 3. Чернівці: Рута,
27. *Осинова А.В., Синяева И.М.* Основы коммерческой деятельности. - М.: ИНИТИ, 1997.
28. Особенности бартерных операций во внешнеэкономической деятельности // Бизнес. - 1998. - №2.
29. *Панасюк Б.* Кризис платежей: пути его преодоления // Экономика Украины. - 1997. - №11.
30. *Плис Р.* Не показухи ради: выставка как инструмент создания имиджа и продвижения // Капитал. - 1998. - №7-8.
31. *Полов С.* Внешнеэкономическая деятельность фирмы. - М.: Ось-89, 1997.
32. *Рогов В.* Франчайзинг - эффективная форма сотрудничества // Экономика и жизнь. - 1998. - №11.
33. *Світова економіка: Підручник / А.С.Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін.* – К.: Либідь, 2000.
34. *Сергеев И.* Сальдо – не мортале // Бизнес. – 1998. - №15.
35. *Славуцкий В.Н.* Инжиниринг: состояние и перспектив // Посредник. – 1996. - №15.
36. *Соколов В.С.* О государственной политике в области образования // Педагогика. – 1994. - №6.

37. *Терещенко М.* Франчайзинг як партнерський бізнес // Економіка. Фінанси. Право. - 1998. - №10.
38. Участие в выставке: планирование, подготовка, персонал // Реклам-клуб. - 1997. - №2-3.
39. *Федоров А.* Маркетинг для производителя: бартер - характерный признак отечественного предпринимателя // Капитал. - 1998. - №2.
40. *Цейкович К.* Самый титулованный университет США // Обучение за рубежом. - 1999. - №8 (9).
41. *Шагаева Т.* Обвальная бартеризация решила проблему сбыта продукции // Україна Business. - 1998. - №5.
42. *Швальбе Х.* Практика маркетинга для малых и средних предприятий. - М. 1995.
43. *Шулус А.* Франчайзинговые формы предпринимательства // Российский экономический журнал. - 1998. - №1.
44. *Щетинин В.П.* Содержательные аспекты образования // Педагогика. - 1999. - №3.
45. *Ястремская В.* Ваш путь к новым рынкам: ярмарки // Посредник. - 1997. - №20.
46. *Setz D.* The Complete Handbook of Franchising Reading. MA, Adison. Wesley Publishing. Co., 1982.



1. *Афонин С.* Отдых на Кипре - забываем! // Коммерческий вестник. - 1998. - №5-6.
2. *Виноградська А.* Розвиток українського туристичного бізнесу // Економіка. Фінанси. Право. - 2000. - №5.
3. *Герчикова И.Н.* Международное коммерческое дело. - М.: ЮНИТИ, 1996.
4. *Голиков А.П. та ін.* Вступ до економічної: соціальної географії. - К.: Либідь, 1996.
5. *Гуляев В.Г.* Туристические перевозки (документы, правила, формуляры, технология). - М.: Финансы и статистика, 1998.
6. *Дергачев В.* Международный туризм в современном мире // Бизнес-Информ. - 1998. - №5.
7. *Егорова Е.* Русский туризм // Московский комсомолец. - 1998. - №9.
8. *Євдокименко В.К.* Регіональна політика розвитку туризму: методологія формування, механізм реалізації. - Чернівці: Прут, 1996.
9. *Закревский В.* Породнился ветер странствий с золотым дождём // Капитал. - 1998. - №4.

10. *Іванух Р., Жученко В.* Стратегічні проблеми розвитку рекреаційно-туристичного комплексу // Економіка України. - 1997. - №1.
11. *Исмаев Д.К.* Работа туристической фирмы по организации зарубежных поездок. - М.: ВШТГ, 1996.
12. *Кіфяк В.* Развитие международного туризма как один из факторов становления экономики // Экономика Украины. - 1995. - №7.
13. *Кобяк М.В.* Международный туризм в экономике Западной Европы // Бики. - 1998. - №35.
14. *Коновалов И.А.* Мировой сервис только по мировым ценам // Российская газета. - 1993. - №8.
15. *Крылов А.* Микроволны экспорта: туристический бизнес // Капитал. - 1997. - №7-8.
16. *Кухарчук А.* Реклама туризма: как она сегодня? // Реклам – клуб. - 1997. - №2-3.
17. *Літак на Стамбул: туризм* // Галицькі контракти. - 1998. - №22.
18. *Максоковский В.П.* Географическая картина мира. - Я.: Верхне-Волжское книжное издательство, 1995.
19. *Медведева В.* Гральний бізнес і туризм // Краєзнавство. Географія . Туризм. - 1998.- №5.
20. *Обзор мирового рынка туристических услуг.* - К. - 1996. - №2.
21. *Одессер С.В.* Международный туризм и система мирового хозяйства // География в школе. - 1995. - №6.
22. *Папирян Г.А.* Международные экономические отношения: Экономика туризма. - М.: Финансы и статистика, 1998.
23. *Поков І.* Екологічний туризм // Краєзнавство. Географія. Туризм. - 1998. - №11.
24. *Проблеми міжнародного туризму: Збірник наукових статей.* - К.: ТОВ. «ЧАС ПІК», 1997.
25. *Розвиток туризму в Україні. Проблеми і перспективи: Збірник наукових статей.* - К.: ІВЦ «Слов'янський діалог», 1995.
26. *Рост международного туризма в 1997 г.* // Бики. - 1998. - №95.
27. *Слука А.* Международный туризм // География. – 1997. - №3.
28. *Смелов М.К.* Микроволны экспорта // Капитал. – 1997. - №43.
29. *Сопрунова В.* Туристический рынок и его развитие. - М.: Туризм, 1997.
30. *Столяров Г.* Туристичний ринок та його формування // Географія та основи економіки в школі. - 1998. - №2.
31. *Толковый словарь русского языка: 20-е изд. / Под ред. Ушакова.* – М.: Русский язык, 1998.
32. *Трухина Т.* Лицензирование отдельных видов деятельности // Балланс. - 1997. - №22.
33. *Туризм - не просто забавы элитного круга, а отрасль неисчерпаемых возможностей* // Деловая Украина. - 1998. - №75.
34. *Угринчук Г.* Зарубежный туризм и НДС // Финансовая Украина. - 1996. - №50.

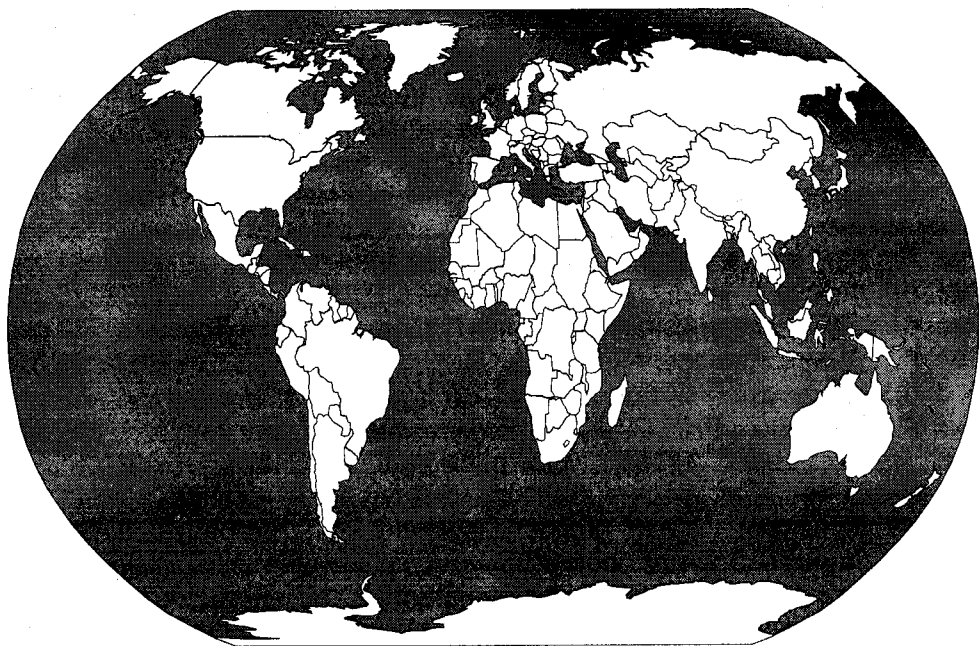


35. Украина скоро войдет в двадцатку стран, наиболее посещаемых туристами // Московский комсомолец. – 1999. – 8-15 июля.
36. Уокер Д.Р. Введение в гостеприимство: Учебник. - М.: ЮНИТИ, 1999.
37. Федяшин А. Самая компактная республика Средиземноморья // Эхо планеты. - 1998. - №12.
38. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник: 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000.
39. Черняк И. Лас-Вегас: врата великих возможностей // Вояж. - 1996. - №5..
40. Ширил Фрид. Управление игорым бизнесом. - М.: Высшая школа по туризму и гостиничному хозяйству, 1994.
41. Шмагина В.В. Территории приоритетного развития рекреации и туризма: инвестиционный протекционизм // Сучасна інноваційно-промислова політика України: інвестиційні пріоритети та інфраструктура. Т. 3. – Чернівці, 1999.
42. Яновский А. Въездной туризм: нереализованные возможности // Бизнес – Информ. - 1997. - №11.
43. WTO News. – 1997. – May. – Issue2.



1. Анализ экономики: Учебник / Под ред. В.Е. Рыбалкина. – М.: Международные отношения, 1999.
2. Вводный курс по экономической теории / Под ред. Журавлевой. – М.: ИНФРА-М, 1997.
3. Дрейер О.К., Лось В.А. Развивающийся мир и экологические проблемы. - М.: Знание, 1991.
4. Економічна і соціальна географія зарубіжних країн / Під ред. Е. П. Качана. – Тернопіль, 1997.
5. Жить стало лучше, но не веселей // Зеркало недели. – 1998. - №22.
6. Земле грозит перенаселение // Зеркало недели. – 1998. - №22.
7. Лемешев М.Я. Экономика и экология. - М.: Знание, 1990.
8. Максимова Н. В XXI век со старыми и новыми проблемами // Мировая экономика и международные отношения. – 1998. - №10.
9. Мелешкин Т. Народное хозяйство и вопросы программно-целевого планирования освоения мирового океана // Соревнование двух систем. – М.: Наука, 1979.
10. Мельянцева В.А. Восток и Запад во втором тысячелетии: экономика, история и современность. - М.: 1996.
11. Мировые ресурсы и мы // Экономика XXI века. – 1999. - №2.
12. Народонаселение. Энциклопедический словарь. – М.: Большая Советская Энциклопедия, 1994.

13. Океан: экономические проблемы освоения / Под ред. П.Г. Бунина. – М.: Наука, 1975.
14. Основи економічної теорії: Підручник / Під ред. С.В. Мочерного. – Тернопіль: Гарнекс, 1993.
15. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Під ред. Г.Н.Климко, В.П.Нестеренко. – К.: Вища школа, 1998.
16. Печчеи А. Человеческие качества. – М., 1980.
17. Румянцев А.М. Экономическая наука и современные проблемы мирового океана // Соревнование двух систем. – М.: Наука, 1979.
18. Сергеев П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе: Учеб. пос. по курсу “Мировая экономика”. – М.: Новый Юрист, 1998.
19. Соколов В.И. США и глобальные изменения климата // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – №2.
20. Фомин Б., Житницкий Е. Глобальное изменение климата и экономика: современное состояние проблемы // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №6.
21. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – М.: ИНСАН, 1994.
22. Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Г. Международные экономические отношения. Интеграция. – М.: ЮНИТИ, 1997.
23. Экономическая теория национальной экономики и мирового хозяйства (политическая экономия): Учебник / Под ред. проф. А.Г. Грязновой, проф. Т.В. Чечелевой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
24. Энтони Я., Веземан П., Веземан С. Торговля основными видами обычных вооружений // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – №1.
25. Яблоков Я.В. Экологические проблемы: острота ситуации // Биология в школе. – 1989. – №3.
26. International environment: Briefing book on major selected issues: Rep. Pref. For the Committee on foreign affairs U.S. House of representatives by the Congressional research service. Libr. Of Congress. – Wash.: Gov. print. Off., 1993. – IX.
27. State of the World, 1997. A. Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society // New York – London. – 1997.
28. State of the World, 1990.



## **СПИСОК РИСУНКОВ**

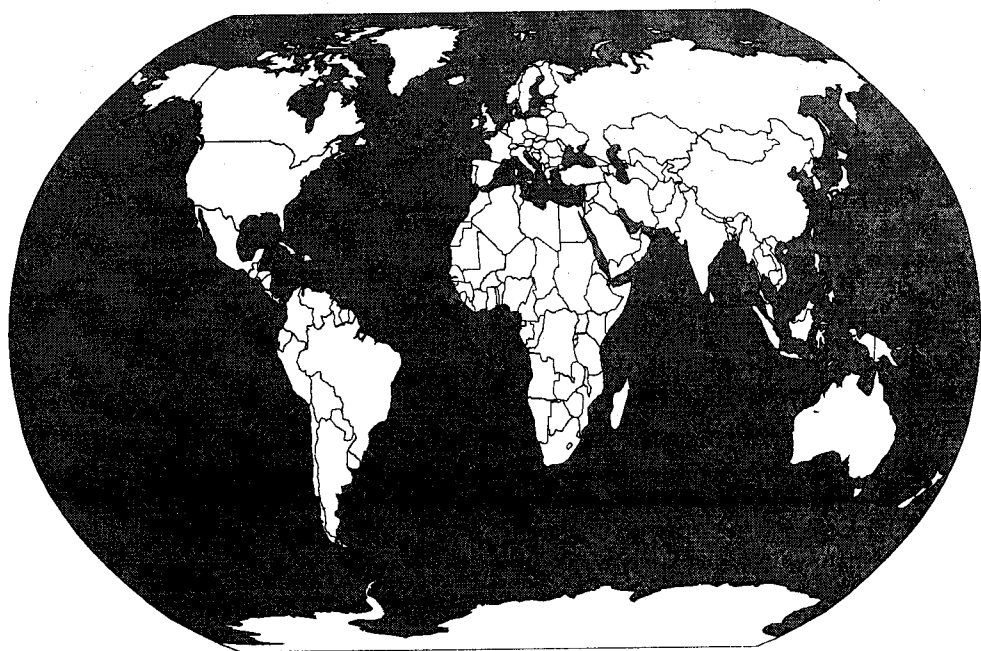
Рис. 1. Качественные уровни развития системы международных экономических отношений .....	14 стр.
Рис. 2. Среда развития международных экономических отношений и его основные факторы.....	15 стр.
Рис. 3. Основные экономические законы международных экономических отношений.....	20 стр.
Рис. 4. Причины международного разделения труда.....	41 стр.
Рис. 5. Факторы, влияющие на развитие МРТ.....	43 стр.
Рис. 6. Основные признаки международного кооперирования..	51 стр.
Рис. 7. Динамика населения США.....	69 стр.
Рис. 8. Динамика ВВП США.....	69 стр.
Рис. 9. Динамика ВВП США на душу населения	69 стр.
Рис. 10. Позиции «трех центров» в экономическом соревновании.....	71 стр.
Рис. 11. Признаки, иллюстрирующие присущие развивающимся странам проблемы.....	73 стр.
Рис. 12. Структура международного хозяйственного механизма.....	77 стр.
Рис. 13. Основные экономические закономерности международных экономических отношений.....	78 стр.
Рис. 14. Соотношение ВВП самых больших стран мира и Украины к ВВП США в 1992 и 2020 гг. (прогноз %)......	81 стр.
Рис. 15. ВВП на душу населения экономически развитых стран мира (долл. США, 1994 г.) .....	83 стр.
Рис. 16. Эволюция форм рынка.....	95 стр.
Рис. 17. Основные факторы, влияющие на формирование международной цены.....	98 стр.
Рис. 18. Цели и факторы ценообразования на мировом рынке..	100 стр.
Рис. 19. Составляющие ценовой политики на международном рынке.....	102 стр.
Рис. 20. «Стандарты» конкурентоспособной продукции.....	108 стр.
Рис. 21. Этапы межгосударственной интеграции (по Б.Балашу).....	123 стр.
Рис. 22. Основные интеграционные группировки мира.....	127 стр.
Рис. 23. Получаемые выгоды в результате интеграции.....	128 стр.
Рис. 24. Этапы формирования западноевропейской интеграции.....	132 стр.
Рис. 25. Политико-правовая система управления интеграционными процессами в ЕС.....	134 стр.
Рис. 26. Основные органы Содружества Независимых Государств.....	138 стр.
Рис. 27. Основные факторы, обеспечивающие хозяйственный эффект интеграции.....	141 стр.

Рис. 28. Современные особенности процессов международной экономической интеграции.....	144 стр.
Рис. 29. США в современном мире.....	145 стр.
Рис. 30. Канада в современном мире.....	146 стр.
Рис. 31. Мексика в современном мире.....	146 стр.
Рис. 32. Динамика роста количества региональных интеграционных соглашений, ратифицированных ГАТТ/ВТО в 1948-1995 гг.....	150 стр.
Рис. 33. Функции и механизм управления международных организаций.....	158 стр.
Рис. 34. Функциональная структура организации ООН.....	161 стр.
Рис. 35. Состав Генеральной Ассамблеи ООН.....	162 стр.
Рис. 36. Структурно-функциональная модель ЭКОСОС.....	163 стр.
Рис. 37. Организационно-функциональные аспекты деятельности ЕЭК.....	164 стр.
Рис. 38. Вспомогательные органы ЭКОСОС.....	169 стр.
Рис. 39. Условия предоставления кредитов МВФ.....	184 стр.
Рис. 40. Роль международной торговли.....	192 стр.
Рис. 41. Альтернативные взгляды на политику международной торговли.....	199 стр.
Рис. 42. Виды таможенных пошлин.....	200 стр.
Рис. 43. Основные разделы внешнеторговых контрактов.....	207 стр.
Рис. 44. Географическая структура внешней торговли Украины.....	214 стр.
Рис. 45. Экономические возможности международных предприятий.....	220 стр.
Рис. 46. Распределение 500 крупнейших ТНК по национальной принадлежности.....	234 стр.
Рис. 47. Современная специфика экономической деятельности украинского предприятия-товаропроизводителя..	240 стр.
Рис. 48. Главные мировые миграции населения в 17- первой половине 19 вв.....	249 стр.
Рис. 49. Миграции населения в конце 19–начале 20 вв. (до первой мировой войны).....	250 стр.
Рис. 50. Основные миграции населения в мире в конце XX века.....	252 стр.
Рис. 51. Средняя заработная плата (долл./час).....	254 стр.
Рис. 52. Международная миграция рабочей силы между странами.....	255 стр.
Рис. 53. Квоты согласно иммиграционного закона США.....	260 стр.
Рис. 54. Миграция из отдельных регионов в 1999 году в Германию /чел./.....	263 стр.
Рис. 55. Факторы, стимулирующие вывоз капитала.....	275 стр.

Рис. 56. Основные формы вывоза капитала.....	277 стр.
Рис. 57. Направления для улучшения инвестиционного климата в Украине.....	286 стр.
Рис. 58. Основные отрасли иностранного инвестирования и состав инвесторов в Украине.....	291 стр.
Рис. 59. Изменение цены валюты при изменении спроса и предложения.....	301 стр.
Рис. 60. Факторы, влияющие на валютные курсы.....	303 стр.
Рис. 61. Этапы развития мировой валютной системы.....	304 стр.
Рис. 62. Сопоставление аргументов в пользу и против современных концепций плавающих валютных курсов.....	311 стр.
Рис. 63. Корзина валют ЭКЮ (евро).....	316 стр.
Рис. 64. Органы управления МВФ.....	322 стр.
Рис. 65. Доля стран в составе голосов МВФ.....	323 стр.
Рис. 66. Функции международного кредита.....	334 стр.
Рис. 67. "Корзина валют СДР" в %.....	340 стр.
Рис. 68. Структура валютных рынков в соответствии с субъектами.....	342 стр.
Рис. 69. Динамика доходов от технологического обмена.....	360 стр.
Рис. 70. Основные причины роста международного трансфера технологии.....	361 стр.
Рис. 71. Международные организации, регулирующие технологический обмен.....	366 стр.
Рис. 72. Основные факторы, влияющие на цену лицензии.....	375 стр.
Рис. 73. Аренда и ее разновидности.....	382 стр.
Рис. 74. Характеристика лизинга.....	384 стр.
Рис. 75. Удельный вес лизинга по континентам.....	385 стр.
Рис. 76. Привлекательность лизинговой сделки для участников.....	378 стр.
Рис. 77. Основные статьи лизингового договора.....	390 стр.
Рис. 78. Структурно-функциональная модель международного инжиниринга.....	403 стр.
Рис. 79. Динамика зарубежных контрактов основных стран экспортеров инженерно-строительных услуг.....	404 стр.
Рис. 80. Субъекты франчайзинга.....	407 стр.
Рис. 81. Структура франчайзинговой системы.....	408 стр.
Рис. 82. Основные мотивы, побуждающие к созданию совместных предприятий.....	412 стр.
Рис. 83. Виды международных выставок.....	417 стр.
Рис. 84. Коммуникационное средство: Торговая Ярмарка–Выставка.....	420 стр.
Рис. 85. Этапы эволюции туризма.....	432 стр.

---

Рис. 86. Структура международных туристических услуг.....	437 стр.
Рис. 87. Диаграмма прибытий туристов в мире: тренды и прогнозы, 1950-2010 гг. ....	439 стр.
Рис. 88. Прибыль от международного туризма с 1988 года по 2005 год (прогноз, млрд. долл.) .....	440 стр.
Рис. 89. Динамика мирового выброса в атмосферу техногенных окислов серы.....	468 стр.



## **СПИСОК ТАБЛИЦ**

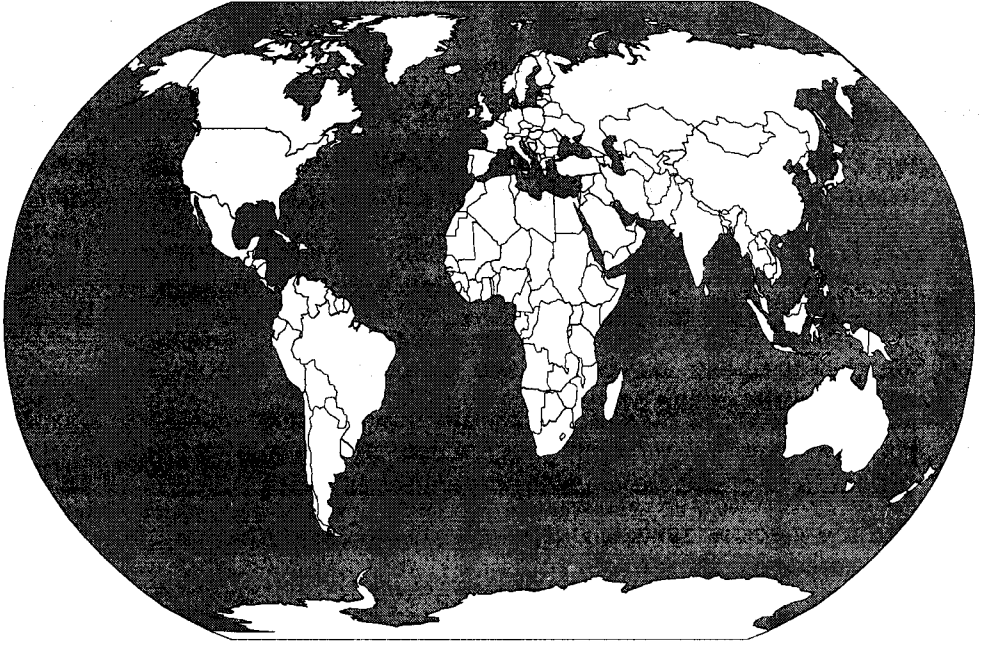


Табл.1. Вклад разных факторов в экономический рост США..	39 стр.
Табл.2. Коэффициенты темпов международного разделения труда.....	42 стр.
Табл.3. Международная специализация основных промышленно развитых стран мира.....	45 стр.
Табл.4. Классификация показателей, характеризующих участие стран в МРТ.....	47 стр.
Табл.5. Континенты и их территория.....	67 стр.
Табл.6. Страны с развитой экономикой и государства с переходной экономикой.....	68 стр.
Табл.7. Место США в мире.....	70 стр.
Табл.8. Классификация ОЭСР стран по уровню дохода на душу населения.....	72 стр.
Табл.9. Наиболее бедные страны.....	74 стр.
Табл.10. Средние темпы роста ВВП пятерки ведущих промышленно развитых государств (млрд.долл.,%) .....	82 стр.
Табл.11. Годовой доход на душу населения трех богатых и бедных стран /долл./ .....	83 стр.
Табл.12. Место стран по уровню общественного развития и по ВВП.....	84 стр.
Табл.13. Рейтинг стран по уровню конкурентоспособности на мировом рынке.....	90 стр.
Табл.14. ИНКОТЕРМС 1990.....	101 стр.
Табл.15. Классификационная схема ГС.....	104 стр.
Табл.16. Группы основных факторов конкурентоспособности представляемых на Международных экономических форумах.....	110 стр.
Табл.17. Транспортная система мирового рынка.....	112 стр.
Табл.18. Динамика экспорта, импорта и сальдо внешней торговли Украины (млн. долл. В текущих ценах).....	115 стр.
Табл.19. ЕС в количественных показателях /1998 г./.....	129 стр.
Табл.20. Структура субнациональных органов власти стран ЕС.....	131 стр.
Табл.21. Основные условия вступления в ЕС согласно статьи «F» Маастрихского Договора.....	133 стр.
Табл.22. Основные экономические показатели стран Содружества Независимых Государств в 1992 – 1997 гг. в % к 1991 г. (в постоянных ценах).....	137 стр.
Табл.23. Сравнительный уровень экономического развития стран-претендентов на вступление в ЕС (1996 г.).....	142 стр.

Табл.24. Соответствие фактических показателей состояния экономики и финансов стран ЕС критериям, установленным для членства в экономическом и валютном союзе, 1996 г.....	143 стр
Табл.25. Темпы интеграции развивающихся стран (число стран) .....	149 стр
Табл.26. Украина – ЕС: некоторые сравнения.....	152 стр
Табл.27. Цели и принципы ООН.....	160 стр
Табл.28. Дата вступления стран в ООН.....	165 стр
Табл.29. Перечень торговых переговоров в рамках ГАТТ (1947-1994 гг.).....	177 стр
Табл.30. Основные этапы вхождения Украины в систему ООН.....	183 стр
Табл.31. Основные принципы международной торговли.....	194 стр
Табл.32. Структура мирового экспорта (%).....	197 стр
Табл.33. Объем международной торговли услугами /млрд. долл .....	198 стр
Табл.34. Нетарифные ограничения в ПРС.....	201 стр
Табл.35. Оценка Дойч Банком ключевых параметров ресурсно-производственного, инфраструктурного и экспортного потенциала бывших республик СССР.....	212 стр
Табл.36. Баланс внешней торговли Украины в 1996-1999 гг. (млн.долл.) .....	213 стр
Табл.37. Руководящие принципы деятельности ТНК.....	227 стр
Табл.38. Десятка крупнейших корпораций по рейтингу журнала Fordes Global.....	233 стр
Табл.39. Рост объема международного производства ТНК ведущих промышленно развитых стран.....	238 стр
Табл.40. Прогноз сальдо миграций населения Украины в 1998-2010 гг.....	268 стр
Табл.41. Чистый приток капитала в развивающиеся страны (млрд. долл.) .....	285 стр
Табл.42. Рейтинг стран по степени их привлекательности для иностранных инвесторов.....	296 стр
Табл.43. Прямые иностранные инвестиции в Восточной Европе (млн. долл.) .....	297 стр
Табл.44. Структура иностранных инвестиций в экономику Украины по инвесторам по состоянию на 1 января 1998г.....	292 стр

Табл.45. Структура иностранных инвестиций в экономику Украины в региональном аспекте по состоянию на 1 января 1998 г.....	293 стр.
Табл.46. Структура иностранных инвестиций в экономику Украины по отраслям по состоянию на 1 января 1998 г.....	294 стр.
Табл.47. Сравнительные позиции отдельных валют в обслуживании мирового финансово-экономического оборота (%).	299 стр.
Табл.48. Сравнительный анализ систем валютных курсов.....	308 стр.
Табл.49. Мировая добыча золота в ведущих странах-производителях.....	310 стр.
Табл.50. Современные режимы валютных курсов.....	313 стр.
Табл.51. Выполнение «пропускных критериев» участия в «зоне евро» ее странами.....	315 стр.
Табл.52. Важнейшие операции БМР.....	326 стр.
Табл.53. Внешний долг самых крупных стран-должников (млрд. долл. США, на начало года).....	338 стр.
Табл.54. Наиболее крупные квоты стран МВФ.....	339 стр.
Табл.55. Крупнейшие чистые кредиторы и заемщики на мировом рынке капитала в 1989-1993 гг. (% к итогу) .....	347 стр.
Табл.56. Ведущие финансовые центры в 1994 году.....	350 стр.
Табл.57. Динамика государственного долга Украины.....	352 стр.
Табл.58. Поступление и платежи за трансфер технологий в странах-лидерах мирового рынка технологий (среднегодовая на конец 90-х годов), в млрд. долл. ....	362 стр.
Табл.59. Основные принципы патентной системы промышленно развитых стран.....	365 стр.
Табл.60. Основные обязанности лицензиаров и лицензиатов.....	368 стр.
Табл.61. Отличие международных лицензионных операций от купли-продажи товаров.....	369 стр.
Табл.62. Средние расходы на НИОКР наиболее значимых компаний мира (% от продаж) .....	374 стр.
Табл.63. Виды оборудования, используемые в лизинговых операциях.....	387 стр.
Табл.64. Ведущие мировые лизинговые компании.....	394 стр.
Табл.65. Предпосылки развития лизинга.....	397 стр.
Табл.66. Динамика зарубежных контрактов корпораций на экспорт инжиниринговых услуг.....	405 стр.
Табл.67. Совместные предприятия в Украине.....	411 стр.
Табл.68. Крупнейшие выставочные территории мира.....	422 стр.

Табл.69. Распределение по количеству экспонентов.....	423 стр
Табл.70. Иностранцы студенты в Японии (тыс. чел.).....	424 стр
Табл.71. Прогноз туристских прибываний во всем мире из пяти основных генерирующих стран в 1990 –2010гг.....	441 стр
Табл.72. Средние темпы ежегодного роста прибытий туристов по регионам /%/.....	444 стр
Табл.73. Экономический ущерб при потеплении климата в случае удвоения CO <sub>2</sub> для важнейших регионов земного шара (в млрд. долл./ год и в долях ВВП) /20, с. 68-69/.....	454 стр
Табл.74. Численность населения мира в XX в. и ее прогноз на первую четверть XXI в. (млн. человек).....	457 стр
Табл.75. Сопоставление расходов на милитаризацию и средств, требующихся для решения некоторых социальных и экологических проблем (млрд. долл.).....	461 стр
Табл.76. Ведущие экспортеры основных видов обычных вооружений в 1990-1994гг в млрд. долл.....	463 стр
Табл.77. Накопление отработанного топлива АЭС.....	467 стр
Табл.78. Мировые извлекаемые энергетические ресурсы (млрд. тонн) .....	467 стр



## ОГЛАВЛЕНИЕ

## Оглавление

	Введение	5 стр.
	<b>Раздел I. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК</b>	
	<b>Глава 1.</b> Современные международные экономические отношения как отражение растущей взаимозависимости национальных экономик	9 стр.
1.	Международные экономические отношения и современное экономическое развитие	11 стр.
2.	Национальные и интернациональные экономические интересы в системе межгосударственных связей	16 стр.
3.	Экономические законы современной международной организации хозяйства	19 стр.
4.	Особенности и характер воздействия НТП на развитие международных экономических отношений на рубеже XX-XXI веков	21 стр.
5.	Мирохозяйственная деятельность в классической и постклассической экономической теории	24 стр.
6.	Современный миропорядок и национальные экономические позиции	30 стр.
	<b>Глава 2.</b> Международное разделение труда и его формы	33 стр.
1.	Международное разделение труда в экономической теории	35 стр.
2.	Обеспеченность факторами производства как предпосылка МРТ	38 стр.
3.	Причины и особенности включения стран в международное разделение труда	40 стр.
4.	Международная специализация: основные черты и современные возможности	44 стр.
5.	Современные формы международного кооперирования	49 стр.
6.	Место Украины в международном разделении труда	52 стр.

<b>Глава 3.</b>	<b>Процессы интернационализации и особенности современных мирохозяйственных связей</b>	<b>57 стр.</b>
1.	Углубление интернационализации хозяйственной жизни как закономерность развития общества	59 стр.
2.	Глобализация как новое качество интернационализации	61 стр.
3.	Современные проблемы глобализации	64 стр.
4.	Современное мировое хозяйство и его национальная составляющая	66 стр.
5.	Международный механизм хозяйствования и особенности современных мирохозяйственных связей	75 стр.
6.	Важнейшие показатели участия национальных экономик в международных экономических отношениях	80 стр.
<b>Глава 4.</b>	<b>Современный мировой рынок: трансформация на пути в новый век</b>	<b>91 стр.</b>
1.	Сущность и характерные черты мирового рынка	93 стр.
2.	Цены и особенности ценообразования на мировом рынке	97 стр.
3.	Товарная структура мирового рынка	103 стр.
4.	Международная конкурентоспособность стран на мировом рынке	107 стр.
5.	Современные возможности инфраструктуры мирового рынка	111 стр.
6.	Потенциальные возможности выхода Украины на мировой рынок	115 стр.
<b>Глава 5.</b>	<b>Международная экономическая интеграция: модели и тенденции развития на пороге III тысячелетия</b>	<b>119 стр.</b>
1.	Трактовка интеграционных процессов в исследованиях экономистов	121 стр.
2.	Сущность и основные признаки международной экономической интеграции	125 стр.

3.	ЕС как высшая форма проявления региональной экономической интеграции в современных условиях	128 стр.
4.	Перспективы интеграционного развития в постсоветском пространстве	135 стр.
5.	Тенденции и параметры развития международной экономической интеграции	140 стр.
6.	Современные интеграционные приоритеты Украины	151 стр.

<b>Глава 6.</b>	<b>Коллективное управление и регулирование международных экономических отношений</b>	155 стр.
1.	Международные экономические организации в системе координации международного сотрудничества	157 стр.
2.	ООН и система ее экономических органов и учреждений	159 стр.
3.	Вспомогательные органы Экономического и Социального совета ООН	168 стр.
4.	Программы и специализированные учреждения Организации объединенных наций	171 стр.
5.	Международные организации вне системы ООН	175 стр.
6.	Украина и международные экономические организации	182 стр.

## **Раздел II. СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

<b>Глава 7.</b>	<b>Международная торговля в условиях глобализации экономических процессов</b>	189 стр.
1.	Специфические черты, принципы и особенности международной торговли	191 стр.
2.	Мировой товарооборот и географическая структура современной международной торговли	195 стр.
3.	Основные инструменты регулирования международной торговли	198 стр.
4.	Механизм международной торговли	204 стр.
5.	Главные методы международной торговли	209 стр.
6.	Национальный экспортный потенциал и экспортная политика Украины	211 стр.



<b>Глава 8.</b>	Масштабы и новейшие тенденции развития международного производства	217 стр.
1.	Типы корпораций, функционирующих в международном экономическом пространстве	219 стр.
2.	Теоретические предпосылки анализа сущности ТНК	223 стр.
3.	Основные направления транснационализации производства и капитала	225 стр.
4.	Стратегические альянсы транснациональных фирм	229 стр.
5.	Масштабы и особенности доминирования современных транснациональных корпораций	232 стр.
6.	Транснационализация предпринимательской деятельности национальных фирм	238 стр.

<b>Глава 9.</b>	Международная миграция рабочей силы и миграционная политика	243 стр.
1.	Сущность и основные черты международной миграции населения	245 стр.
2.	Историко-экономические аспекты международных перемещений населения	248 стр.
3.	Трудовая миграция населения и становление глобального рынка труда	253 стр.
4.	Направления и регулирование международных миграционных процессов	256 стр.
5.	Последствия международной миграции рабочей силы	265 стр.
6.	Современные масштабы миграционного движения населения Украины	267 стр.

<b>Глава 10.</b>	Современные особенности международного движения капитала	271 стр.
1.	Вывоз капитала, как определяющая форма международных экономических отношений	273 стр.
2.	Виды и формы вывоза капитала	276 стр.
3.	Механизм и социально-экономические последствия вывоза капитала	281 стр.

- |    |   |          |
|----|---|----------|
| 4. | География, масштабы и особенности международного движения капитала  | 284 стр. |
| 5. | Инвестиционный климат в системе вывоза капитала                     | 288 стр. |
| 6. | Зарубежные вложения в национальную экономику: реальность и проблемы | 290 стр. |

- |                  |   |          |
|------------------|---|----------|
| <b>Глава 11.</b> | Валютно-финансовые отношения на рубеже тысячелетий  | 295 стр. |
| 1.               | Валюта в межгосударственных отношениях и валютные курсы   | 297 стр. |
| 2.               | Международная система валютных курсов   | 303 стр. |
| 3.               | Параметры современной мировой валютной системы  | 309 стр. |
| 4.               | Формирование и развитие региональных валютных систем и коллективных валют                           | 314 стр. |
| 5.               | Роль валютно-финансовых институтов глобального и регионального характера в мировой валютной системе | 320 стр. |
| 6.               | Национальная валюта и условия ее конвертируемости   | 327 стр. |

- |                  |   |          |
|------------------|---|----------|
| <b>Глава 12.</b> | Модификация международных кредитно-финансовых отношений | 333 стр. |
| 1.               | Международный кредит в системе мирохозяйственных связей | 333 стр. |
| 2.               | Международные кредитные отношения и кредитные деньги    | 337 стр. |
| 3.               | Структура и инструменты валютного рынка                 | 340 стр. |
| 4.               | Мировой рынок ссудных капиталов                         | 345 стр. |
| 5.               | Международные финансово-кредитные центры                | 349 стр. |
| 6.               | Иностраннные кредиты в экономическом развитии Украины   | 352 стр. |

- |                  |   |          |
|------------------|---|----------|
| <b>Глава 13.</b> | Международный трансфер технологии и современный техноглобализм            | 355 стр. |
| 1.               | Международный трансфер технологии как форма международного взаимодействия | 357 стр. |

2.	Современный техноглобализм: центр и периферия	360 стр.
3.	Правовая защита технологии и ее учет в международном экономическом сотрудничестве	363 стр.
4.	Патентно-лицензионная деятельность и операции с ноу-хау на мировом рынке	367 стр.
5.	Международные лицензионные соглашения и их современные особенности	372 стр.
6.	Проблемы включения Украины в международный трансфер технологии	376 стр.

#### **Глава 14.** Международный лизинг на пути в XXI век 379 стр.

1.	Сущность и место лизинга в международных экономических отношениях	381 стр.
2.	Субъекты и схема современного международного лизинга	386 стр.
3.	Экономическое регулирование взаимоотношений арендатора и арендодателя	391 стр.
4.	Ведущие мировые лизинговые компании	393 стр.
5.	Международные лизинговые организации	394 стр.
6.	Международный опыт развития лизинга для Украины	396 стр.

#### **Глава 15.** Основные формы международной деловой активности 399 стр.

1.	Инжиниринг и его продажа на мировом рынке	401 стр.
2.	Основные черты международного франчайзинга	406 стр.
3.	Место и роль совместного предпринимательства в современном международном бизнесе	409 стр.
4.	Встречная торговля: современные черты и особенности	413 стр.
5.	Международная ярмарочно-выставочная деятельность	416 стр.
6.	Международное сотрудничество в образовательной деятельности	423 стр.

#### **Глава 16.** Международный туризм на рубеже тысячелетий 429 стр.

1. Туризм как специфическая форма международной экономики 431 стр.
2. Структура и основные показатели международных туристических услуг 435 стр.
3. Место международного туризма в системе мирохозяйственных связей 438 стр.
4. Основные туристические центры современного мира 440 стр.
5. Роль всемирной туристской организации в развитии туризма 442 стр.
6. Украина в системе международных туристических отношений 445 стр.

**Глава 17.** Международное сотрудничество в области решения глобальных проблем современности 448 стр.

1. Глобальные проблемы: сущность и природа 451 стр.
2. Международное взаимодействие в области решения демографических проблем современного мира 455 стр.
3. Перспективы международного сотрудничества в экономике разоружения 460 стр.
4. Экономические основы предотвращения глобальной экологической катастрофы 465 стр.
5. Международное сотрудничество в решении современных проблем Мирового океана 471 стр.
6. Место Украины в решении глобальных проблем современности 473 стр.

Приложение 475 стр.

Понятийно-терминологический словарь 499 стр.

Список литературы 513 стр.

Список рисунков 539 стр.

Список таблиц 545 стр.

Оглавление 551 стр.

НБ ПНУС



649182

ФОМИШИН  
СЕРГЕЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ НА РУБЕЖЕ ТЫСЯЧЕЛЕТИЙ

*Рекомендовано МИНИСТЕРСТВОМ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ  
как учебное пособие для студентов высших учебных заведений.*

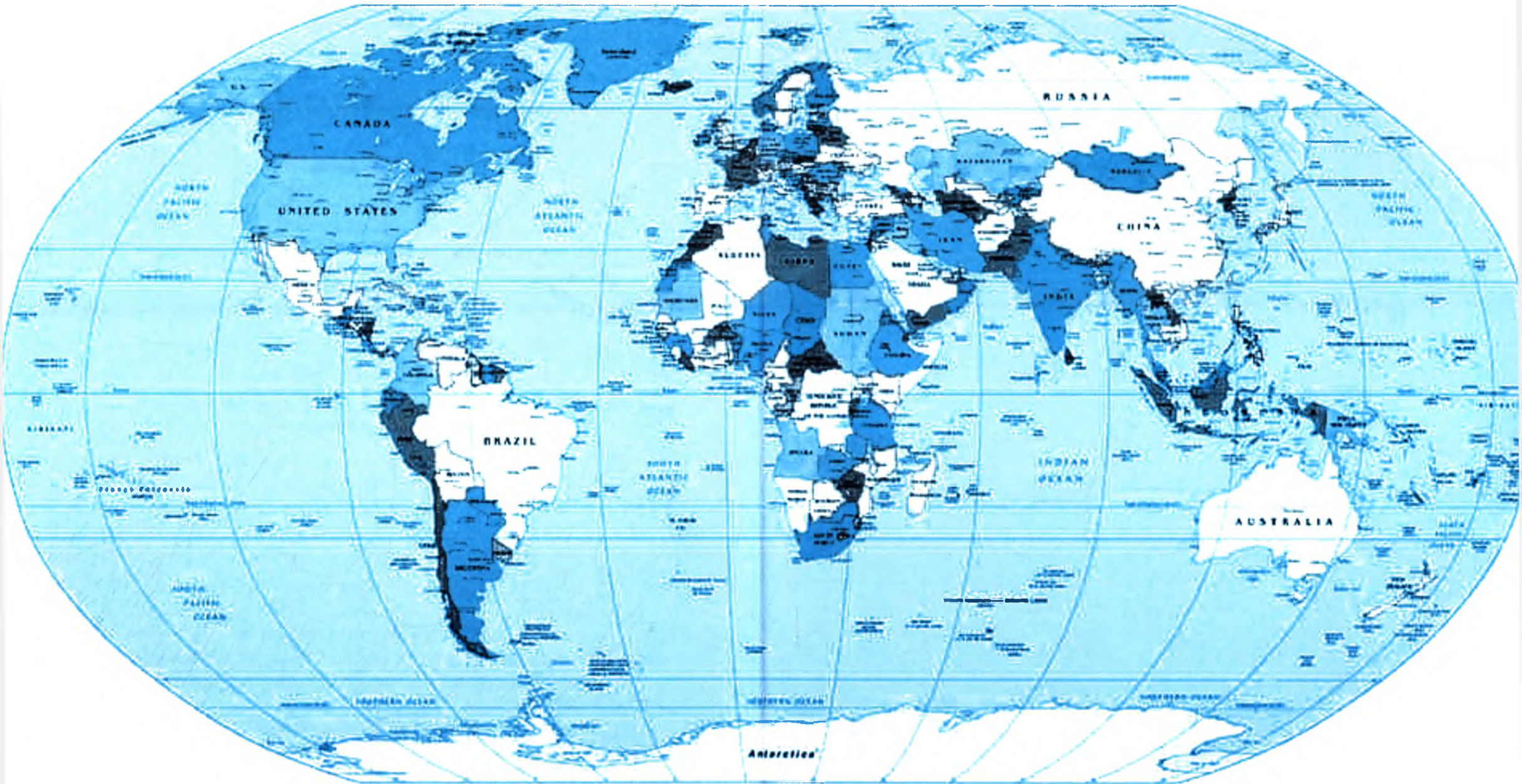
Художественно-технический редактор:  
Фролов Е.Ю.

*Автор выражает глубокую благодарность за техническую помощь в  
издании книги Е.Ю. Фролову*

Підписано до друку 05.04.2002 р.  
Папір офс. Формат 70×100/16. Умовн. друк. арк. 35  
Наклад 700 прим. Зам.№ 184/1

Видавництво "Олді-плюс"  
м. Херсон, вул.Комсомольська, 2, оф.108  
тел./факс:(0552) 42-08-19  
e-mail: oldi@public.kherson.ua  
Ліцензія сер.ХС №2 від 16.08.2000 р.

# ПОЛИТИЧЕСКАЯ КАРТА МИРА



## ФАКТЫ И ЦИФРЫ

**Самый большой океан:**

Тихий (178,7 млн. км<sup>2</sup>)

**Самый маленький океан:**

Ледовитый (14,75 млн. км<sup>2</sup>)

**Самая длинная река:** Нил, Африка (6 671 км)

**Самое большое море:**

Южно-Китайское (3 537 тыс. км<sup>2</sup>)

**Самое крупное озеро:**

Каспийское море, Европа-Азия (368 тыс. км<sup>2</sup>)

**Самое крупное пресное озеро:**

Верхнее, Северная Америка (82,4 тыс. км<sup>2</sup>)

**Самый большой водопад:**

Анхель, Южная Америка (1 054 м)

**Самый большой речной бассейн:**

Амазонка, Южная Америка (7 180 тыс. км<sup>2</sup>)